

**Marek Panfil**

**ZARZĄDZANIE NALEŻNOŚCIAMI  
W MAŁYM I ŚREDNIM  
PRZEDSIĘBIORSTWIE**

Autor  
Marek Panfil

Redakcja i korekta  
Ewa Skrzypkowska

© Copyright by  
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2004

Projekt serii  
Tadeusz Korobkow

ISBN  
83-88802-82-8

Wydanie I

Nakład  
1000 egzemplarzy

Druk i oprawa  
Instytut Technologii Eksploatacji  
26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10  
tel. (048) 36-442-41, fax 3644765

# Spis treści

|   |           |
|---|-----------|
| Streszczenie .....  | 7         |
| <b>1. Polityka kredytowa w przedsiębiorstwie .....</b>                                | <b>9</b>  |
| 1.1. Przyczyny utraty płynności finansowej.....                                       | 9         |
| 1.2. Pojęcie i rodzaje należności.....  | 12        |
| 1.3. Odpowiedni dobór partnerów handlowych .....                                      | 12        |
| 1.4. Źródła i rodzaje informacji o kontrahentach .....                                | 13        |
| 1.4.1. Dane wewnętrzne .....  | 14        |
| 1.4.2. Współpraca z partnerem handlowym.....  | 16        |
| 1.4.3. Współpraca z wywiadownią gospodarczą.....                                      | 18        |
| 1.4.4. Współpraca z biurem prawnym .....  | 19        |
| 1.4.5. Współpraca z agencją detektywistyczną.....                                     | 19        |
| 1.5. Umowa gospodarcza .....  | 20        |
| 1.5.1. Rodzaje umów gospodarczych.....  | 20        |
| 1.5.2. Tryb zawierania umów.....  | 20        |
| 1.5.3. Umowa przedwstępna .....   | 21        |
| 1.5.4. List intencyjny.....   | 21        |
| 1.5.5. Zawarcie umowy przez ofertę.....   | 21        |
| 1.5.6. Zawarcie umowy w drodze przetargu .....  | 22        |
| 1.5.7. Zawarcie umowy w drodze rokowań .....  | 22        |
| 1.5.8. Forma zawarcia umowy .....   | 22        |
| 1.5.9. Klauzule umowne .....  | 22        |
| 1.5.10. Najczęściej popełniane błędy przy zawieraniu umów gospodarczych .....         | 23        |
| 1.6. Utrudnienia w pozyskiwaniu informacji w obrocie gospodarczym .....               | 23        |
| 1.6.1. Tajemnica przedsiębiorstwa.....  | 24        |
| 1.6.2. Tajemnica giełdowa .....   | 24        |
| 1.6.3. Tajemnica bankowa .....  | 24        |
| 1.6.4. Tajemnica skarbowa .....   | 24        |
| 1.6.5. Ochrona danych osobowych .....   | 25        |
| 1.7. Ocena wiarygodności partnerów handlowych.....                                    | 25        |
| 1.7.1. Polityka w zakresie należności .....   | 26        |
| 1.7.2. Metody oceny wiarygodności kontrahentów .....                                  | 26        |
| 1.7.3. Metoda punktowej oceny ryzyka kredytowego .....                                | 39        |
| 1.8. Przyczyny udzielania kredytu kupieckiego i jego skutki dla przedsiębiorstwa..... | 41        |
| <b>2. Zarządzanie i obrót wierzytelnościami.....</b>                                  | <b>45</b> |
| 2.1. Obrót wierzytelnościami .....  | 45        |
| 2.2. Firmy windykacyjne.....  | 48        |
| 2.3. Należności w prawie bilansowym .....   | 51        |
| 2.4. Wierzytelności w prawie podatkowym .....   | 52        |
| 2.5. Rezerwy tworzone na wierzytelności .....   | 53        |
| 2.6. Odsetki za zwłokę w zapłacie.....  | 54        |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>3. Instrumenty zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie.....</b>     | <b>59</b> |
| 3.1. Faktoring .....   | 59        |
| 3.1.1. Adresaci faktoringu.....  | 60        |
| 3.1.2. Dodatkowe czynności oferowane przez faktora .....                     | 60        |
| 3.1.3. Korzyści i koszty faktoringu dla przedsiębiorstwa .....               | 61        |
| 3.1.4. Wady faktoringu .....   | 66        |
| 3.1.5. Rodzaje faktoringu.....   | 66        |
| 3.1.6. Uregulowania prawne umów faktoringu.....                              | 68        |
| 3.1.7. Ustalenia umowy faktoringu .....                                      | 69        |
| 3.1.8. Dokumenty potrzebne przy zawieraniu umów faktoringu .....             | 72        |
| 3.1.9. Faktoring a kredyt bankowy .....                                      | 72        |
| 3.1.10. Rozwój faktoringu na świecie i w Polsce .....                        | 72        |
| 3.2. Forfaiting .....  | 75        |
| 3.2.1. Forfaiting w polityce kredytowej przedsiębiorstwa .....               | 75        |
| 3.2.2. Forfaiting a faktoring – różnice i podobieństwa .....                 | 76        |
| 3.2.3. Rodzaje forfaitingu .....   | 77        |
| 3.2.4. Zalety i wady forfaitingu.....  | 78        |
| 3.2.5. Koszty forfaitingu .....  | 79        |
| 3.2.6. Rozwój forfaitingu na świecie .....                                   | 79        |
| 3.2.7. Forfaiting w Polsce .....   | 80        |
| <b>4. Platformy wymiany informacji kredytowej w Polsce.....</b>              | <b>85</b> |
| 4.1. Biura informacji.....   | 86        |
| 4.1.1. Biuro Informacji Gospodarczej.....                                    | 86        |
| 4.1.2. Biuro Informacji Kredytowej.....                                      | 90        |
| 4.2. Publiczne rejestry .....  | 91        |
| 4.2.1. Krajowy Rejestr Sądowy – Rejestr Dłużników Niewypła-<br>calnych ..... | 91        |
| 4.2.2. Rejestr handlowy.....   | 94        |
| 4.2.3. Rejestr podmiotów gospodarki narodowej (REGON) .....                  | 94        |
| 4.2.4. Ewidencja działalności gospodarczej.....                              | 94        |
| 4.2.5. Rejestry podatników .....   | 95        |
| 4.2.6. Rejestry nieruchomości.....   | 95        |
| 4.2.7. Rejestry ruchomości.....  | 95        |
| 4.2.8. Rejestry osobowe .....  | 96        |
| <b>5. Rodzaje zabezpieczeń wierzytelności.....</b>                           | <b>99</b> |
| 5.1. Zabezpieczenia osobiste .....   | 99        |
| 5.1.1. Weksel .....  | 99        |
| 5.1.2. Poręczenie cywilnoprawne .....  | 102       |
| 5.1.3. Gwarancja bankowa.....  | 106       |
| 5.1.4. Przystąpienie do długu .....  | 107       |
| 5.2. Zabezpieczenia rzeczowe .....   | 108       |
| 5.2.1. Hipoteka.....   | 109       |
| 5.2.2. Zastaw rejestrowy .....   | 112       |
| 5.2.3. Przewłaszczenie na zabezpieczenie .....                               | 113       |
| 5.2.4. Blokada rachunku bankowego.....                                       | 113       |

|   |            |
|---|------------|
| 5.3. Ubezpieczenie kredytów kupieckich jako forma zabezpieczenia firmy przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów ..... | 114        |
| 5.4. Dobór zabezpieczeń .....   | 115        |
| <b>6. Dochodzenie roszczeń – porady praktyczne.....</b>   | <b>117</b> |
| 6.1. Monitorowanie należności w przedsiębiorstwie.....  | 117        |
| 6.2. Forma działalności gospodarczej a szanse odzyskania należności.....  | 119        |
| 6.2.1. Dłużnik – osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą.....   | 119        |
| 6.2.2. Dłużnik – spółka cywilna.....  | 119        |
| 6.2.3. Dłużnik – spółka jawna.....  | 120        |
| 6.2.4. Dłużnik – spółka partnerska.....   | 120        |
| 6.2.5. Dłużnik – spółka komandytowa.....  | 120        |
| 6.2.6. Dłużnik – spółka komandytowo-akcyjna.....  | 121        |
| 6.2.7. Dłużnik – spółka kapitałowa.....   | 121        |
| 6.3. Etapy egzekwowania należności w Polsce .....   | 121        |
| 6.3.1. Postępowanie polubowne przedsądowe .....   | 122        |
| 6.3.2. Postępowanie sądowe .....  | 125        |
| 6.3.3. Postępowanie polubowne przedegzekucyjne .....  | 126        |
| 6.3.4. Postępowanie egzekucyjne .....   | 126        |
| 6.4. Dochodzenie roszczeń: samodzielne czy z wykorzystaniem firmy windykacyjnej .....                                     | 126        |
| Słowniczek pojęć .....  | 129        |
| Spis wykresów .....   | 137        |
| Spis tabel.....   | 137        |
| Spis schematów.....   | 138        |
| Bibliografia .....  | 139        |
| Strony www .....  | 141        |
| Wykaz wybranych aktów prawnych .....  | 143        |



## Streszczenie

W polskim obrocie gospodarczym powszechnym zjawiskiem stało się niepłacenie przez dłużnika swoich zobowiązań. Najczęstszą przyczyną nieregulowania należności są zamierzone działania dłużnika (świadome odroczenie płatności) oraz brak możliwości realizacji przez niego zobowiązań w wyniku opóźnienia lub wstrzymania płatności przez jego partnerów handlowych. Mamy do czynienia wtedy z tzw. efektem domina, mianowicie „on” mi nie zapłacił, to „ja” z kolei nie zapłacę „tobie”.

Coraz częstszym problemem stają się także wyłudzenia i oszustwa, których przedmiotem są towary, usługi, kredyty bankowe. W rezultacie wierzyciel takiego partnera nie otrzymuje zapłaty za świadczone usługi lub za przekazany towar, co skutkować może utratą płynności finansowej i ogłoszeniem bankructwa firmy.

Publikacja pt. „Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie” składa się z sześciu rozdziałów. Adresatem opracowania jest przedsiębiorca, uczestnik obrotu gospodarczego w Polsce. Autor prezentuje szerokie wybrane instrumentarium z zakresu prawa i finansów, które może być pomocne przedsiębiorcy w poruszaniu się na bardzo trudnym rynku windykacji należności.

Rozdział pierwszy dotyczy wybranych aspektów polityki kredytowej przedsiębiorstwa, na której budowanie ma wpływ sam przedsiębiorca. W tej części Czytelnik uzyska odpowiedzi na następujące pytania:

- ✓ Jak odpowiednio dobierać swoich kontrahentów?
- ✓ Jakie są źródła i rodzaje informacji o partnerach handlowych?
- ✓ Na co zwrócić uwagę, gdy dochodzi do podpisania umowy z kontrahentem?
- ✓ Na jakie bariery informacyjne napotyka przedsiębiorca w obrocie gospodarczym?
- ✓ Jak oceniać wiarygodność partnerów handlowych?
- ✓ Jakie są przyczyny udzielania kredytów kupieckich i jakie są jego konsekwencje dla przedsiębiorstwa, które je udziela?

W drugim rozdziale autor opisuje wybrane elementy zarządzania i obrotu wierzytelnościami, tj. cesja wierzytelności na inną osobę, uczestnicy rynku wierzytelności (firmy faktoringowe, firmy skupujące wierzytelności, pośrednicy), należności w prawie bilansowym, wierzytelności w prawie podatkowym oraz odsetki ustawowe (budżetowe) i z tytułu zaległości podatkowych. Czytelnik znajdzie także w tej części informacje na temat specyfiki działania firmy windykacyjnej oraz kryteria jej wyboru pod kątem swoich potrzeb.

W trzecim rozdziale autor prezentuje informacje na temat dwóch instrumentów przydatnych w procesie zarządzania należnościami, takich jak faktoring i forfaiting. Szczególnie usługi faktoringowe rozwijają się coraz bardziej w Polsce, a świadczą je głównie instytucje powiązane kapitałowo z bankami. W części tej autor wymienia korzyści i zalety faktoringu oraz dokonuje porównania faktoringu z forfaitingiem. Faktoring cieszy się coraz większą popularnością wśród małych i średnich firm,

natomiast znajomość i wykorzystanie forfaitingu jest jak na razie śladowa. Faktoring dotyczy głównie obrotu krajowego, natomiast forfaiting obrotu międzynarodowego.

Czwarty rozdział obejmuje platformy wymiany informacji kredytowej dostępne w Polsce. Do grupy tej autor zalicza biura informacji (Biuro Informacji Kredytowej, Biuro Informacji Gospodarczej), także rejestry publiczne (np. Krajowy Rejestr Sądowy – Rejestr Dłużników Niewypłacalnych, REGON, rejestr ruchomości i nieruchomości).

W rozdziale piątym autor przybliży specyfikę wybranych zabezpieczeń wierzytelności, które są do dyspozycji przedsiębiorcy. Wśród nich są zabezpieczenia osobiste, takie jak: weksel, poręczenie cywilnoprawne, gwarancja bankowa, przystąpienie do długu oraz zabezpieczenia rzeczowe, takie jak: hipoteka, zastaw rejestrowy, przełączenie na zabezpieczenie i blokada rachunku bankowego.

W części tej Czytelnik znajdzie także informacje na temat ubezpieczeń kredytów kupieckich oraz najważniejsze kryteria doboru zabezpieczeń do swoich potrzeb.

W szóstym rozdziale autor porusza aspekty dochodzenia roszczeń. W sytuacji, gdy pomimo monitorowania należności nastąpił problem z jej odzyskaniem, można egzekwować ją w świetle obowiązującego w Polsce prawa. Jednakże małym firmom będzie bardzo trudno czynić to samodzielnie z uwagi na brak doświadczenia w tym obszarze, często brak odpowiednich służb (brak radcy prawnego), czy też duże bariery finansowe.

# 1. Polityka kredytowa w przedsiębiorstwie

- ✓ Przyczyny utraty płynności finansowej przez przedsiębiorstwo;
- ✓ Pojęcie i rodzaje należności;
- ✓ Odpowiedni dobór partnerów handlowych;
- ✓ Źródła i rodzaje informacji o kontrahentach;
- ✓ Umowa gospodarcza – rodzaje, tryb zawierania, klauzule, najczęściej popełniane błędy przy sporządzaniu umów;
- ✓ Utrudnienia w pozyskiwaniu informacji w obrocie gospodarczym (tajemnica przedsiębiorstwa, bankowa, skarbowa, giełdowa, ochrona danych osobowych);
- ✓ Ocena wiarygodności partnerów handlowych;
- ✓ Przyczyny udzielania kredytu kupieckiego i jego skutki dla przedsiębiorstwa.

@**Polityka kredytowa** w przedsiębiorstwie to zarządzanie należnościami handlowymi (z tytułu dostaw i usług) oraz strukturą pozostałych aktywów obrotowych, (tj. zapasy, środki pieniężne). Głównym obszarem zainteresowania tej polityki jest wybór między działaniami zmierzającymi do zwiększania poziomu należności handlowych firmy, a działaniami przyczyniającymi się do zwiększania stanu środków pieniężnych. Kadra kierownicza przedsiębiorstwa, odpowiedzialna za wybór jego partnerów handlowych, może mieć duży wpływ na poziom należności trudno ściąganych. Lepiej wydłużyć okres podpisania umowy z nowym odbiorcą i sprawdzić jego wiarygodność, niż ponieść dodatkowe koszty związane z windykacją należności.

## 1.1. Przyczyny utraty płynności finansowej

### @ Płynność finansowa i jej utrata

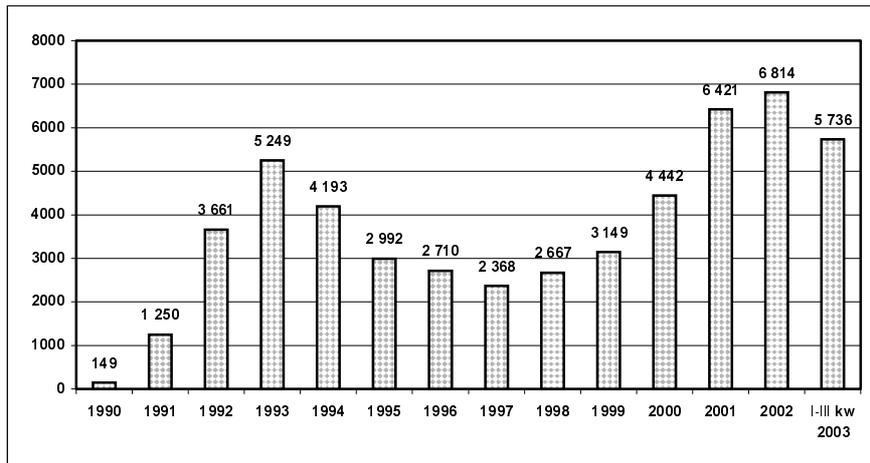
Analiza danych Ministerstwa Sprawiedliwości w okresie 1990 – 30.09.2003 r. pokazuje, że od 1998 r. systematycznie rośnie w Polsce liczba wniosków złożonych o upadłość (por. wykres 1.1) oraz liczba wniosków o postępowanie układowe (por. wykres 1.2). Oznacza to, że kondycja polskich przedsiębiorstw (także małych i średnich) stopniowo się pogarsza, a przyczyną takiego stanu jest utrata płynności finansowej<sup>1</sup>.

**Płynność finansowa (ang. *cash flow*) to różnica między dochodami (wpływami) a wydatkami przedsiębiorstwa. Jest to inaczej zdolność firmy do terminowego regulowania bieżących zobowiązań wobec dostawców, pracowników, ZUS-u, Urzędu Skarbowego, banku (jako kredytodawcy).**

<sup>1</sup> M. Sierpińska i D. Wędzki w publikacji pt. „Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie” (PWN, Warszawa, 1997) zwrócili uwagę, że we Francji około 60% firm bankrutujących to były firmy, które miały dostateczną rentowność, lecz straciły zdolność do bieżącego wywiązywania się z różnych płatności i zobowiązań. W Wielkiej Brytanii odsetek takich firm był jeszcze większy i wynosił około 75–80%.

W wyniku pogorszenia się sytuacji finansowej firmy maleje do niej zaufanie banków, co skutkuje ograniczeniem udzielania firmie kredytów lub zwiększeniem ich oprocentowania, obniżeniem poziomu kredytu odnawialnego<sup>2</sup>. Dalej prowadzi to do zmniejszenia zakresu kredytów kupieckich dla partnerów handlowych i w rezultacie do ograniczania rozwoju działalności gospodarczej. Z drugiej strony dostawcy towarów i usług, w sytuacji wzrostu ryzyka kredytowego<sup>3</sup>, nie udzielają kredytów kupieckich i prowadzą z firmą transakcje gotówkowe. To powoduje zmniejszenie generowanych zysków i dalej może przyczynić się do utraty płynności finansowej. Z kolei utrata płynności finansowej prowadzi do @bankructwa.

**Bankructwo to częściowa lub całkowita niewypłacalność, która prowadzi do ogłoszenia upadłości spółki.**



**Wykres 1.1. Liczba złożonych wniosków o upadłość\*\***

Źródło: Dane Ministerstwa Sprawiedliwości, [www.ms.gov.pl](http://www.ms.gov.pl)

\* Postępowanie upadłościowe (por. Słowniczek).

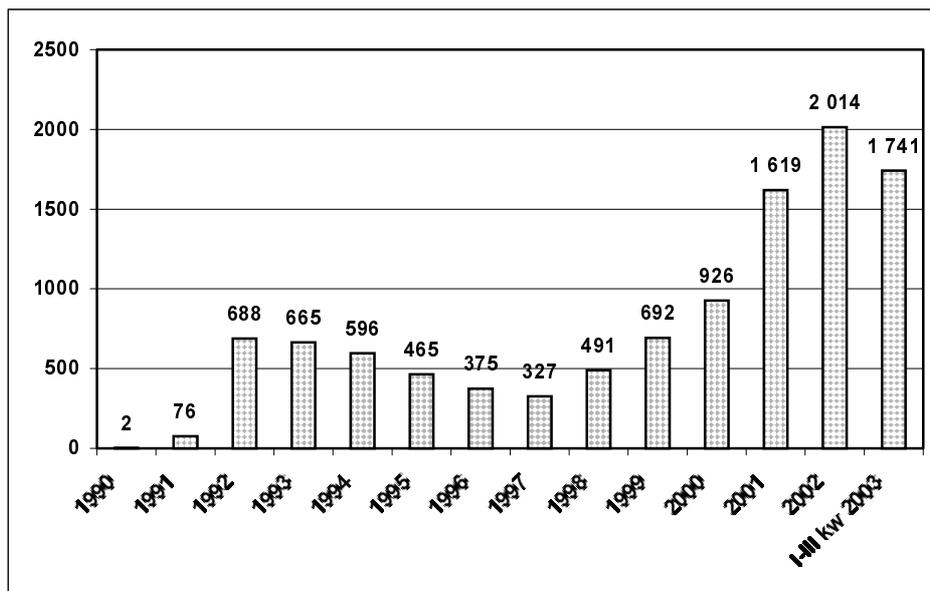
\*\* Podając za Coface Intercredit Polska i Ministerstwem Finansów, liczba upadłości przedsiębiorstw wynosiła w: 1997 r.: 679; 1998 r.: 724; 1999 r.: 751; 2000 r.: 960; 2001 r.: 1180; 2002 r.: 1217; I półr. 2003: 437.

**Na 18 mln firm w Unii Europejskiej co roku znika z rynku 2 mln. W tym oczywiście większość małych i średnich firm (MSP), których jest ok. 99%. Ok. 62% MSP postrzega opóźnione płatności jako jedynie problem płynności, a aż ok. 33% jako problem dla własnej egzystencji.**

**W roku 2001 w Niemczech upadło blisko 33 tys. firm, we Francji 37 tys. W Austrii z kolei liczba upadających firm powiększyła się w ciągu ostatnich 5 lat o 80%. W Polsce w 2001 roku wystąpiło 1180 oficjalnych upadłości oraz układów sądowych, a w 2002 r. liczba ta wzrosła już do 1217 (wg Ogólnopolskiego Informatora Upadłości Coface Intercredit Poland).**

<sup>2</sup> Por. Słowniczek.

<sup>3</sup> Por. Słowniczek.



Wykres 1.2. Liczba złożonych wniosków o układ\*

Źródło: Dane Ministerstwa Sprawiedliwości, [www.ms.gov.pl](http://www.ms.gov.pl)

\* Postępowanie układowe (por. słowniczek).

#### @ Wewnętrzne przyczyny upadłości przedsiębiorstw

Przyczyny upadłości przedsiębiorstw mogą mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny. Do przesłanek wewnętrznych zaliczyć można<sup>4</sup>:

- ✓ brak wygrywającej strategii;
- ✓ niedostateczną kontrolę kosztów;
- ✓ zbyt wysokie zadłużenie;
- ✓ niskie kwalifikacje menedżerów;
- ✓ **nieskuteczną windykację należności;**
- ✓ zlekceważenie konkurencji;
- ✓ słaby marketing, słabą reklamę i promocję.

#### @ Zewnętrzne przyczyny upadłości przedsiębiorstw

Wśród przyczyn zewnętrznych są:

- ✓ wzrost cen surowców;
- ✓ niekorzystna zmiana kursu;
- ✓ niespodziewany wzrost stóp procentowych;
- ✓ zmiany w przepisach prawa;
- ✓ błędy instytucji państwowych<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Por. Business Week Polska, grudzień 2003, s. 40.

<sup>5</sup> Tamże.

Nie ma firmy, w której nie wystąpił nigdy problem ze ściąganiem należności od klienta. Coraz częściej trudności z odzyskaniem pieniędzy za sprzedane towary czy wykonane usługi bywają przyczyną poważnych kłopotów finansowych firm lub całych branż gospodarki. Nikt natomiast nie jest w stanie policzyć, ile pieniędzy tracą przedsiębiorcy z powodu nierzetelnych kontrahentów. Pewne jest, że kwoty te idą w miliardy złotych. Każdy, nawet najmniejszy przeterminowany dług to utrata dochodów z ewentualnych odsetek, gdyby te pieniądze były ulokowane np. w banku. Do tego dochodzą koszty korespondencji z dłużnikiem czy wydatki na opłacenie firmy zajmującej się ściąganiem wierzytelności.

Jak zmniejszyć ryzyko wpadnięcia w kłopoty związane z nierzetelnymi płatnikami? Tylko część przypadków zalegania z płatnościami to celowe postępowanie dłużników. Większość spóźnień wynika z tego, że kontrahent sam wpadł w podobne tarapaty i nie może odzyskać pieniędzy od własnych partnerów handlowych.

## 1.2. Pojęcie i rodzaje należności

**Należność jest uprawnieniem osoby fizycznej lub prawnej do otrzymania w ustalonym terminie określonego świadczenia rzeczowego lub pieniężnego od innej osoby fizycznej lub prawnej.**

W rachunkowości podmiotów gospodarczych należności są kategorią wyłącznie pieniężną i oznaczają wszelkie przewidywane przychody środków pieniężnych oraz zaliczane są do aktywów obrotowych.

Powstanie należności jest efektem prowadzonej działalności gospodarczej i poprzedza przepływ środków pieniężnych do podmiotu gospodarczego.

### @ Rodzaje należności

Można je podzielić wg różnych kryteriów, wśród których do najważniejszych należą:

| Kryterium            | Rodzaje należności  |
|----------------------|---|
| Obszar rozliczeń     | należności krajowe i zagraniczne  |
| Termin płatności     | należności krótkoterminowe i długoterminowe   |
| Stopień wymagalności | należności prawidłowe (terminowe) i przeterminowane (przedawnione)                                  |
| Tytuł powstania      | należności z tytułu dostaw, robót i usług, wypłaconych zaliczek, kar umownych, karnych odsetek itd. |
| Osoba dłużnika       | należności od odbiorców produktów i usług, od pracowników, budżetowe                                |
| Stopień realności    | pewne, wątpliwe, sporne, nieściągalne   |

## 1.3. Odpowiedni dobór partnerów handlowych

### @ Obserwacja potencjalnych kontrahentów

Chcąc ograniczyć liczbę zawieranych umów z kontrahentami, którzy z góry zakładają, że nam nie zapłacą lub których sytuacja finansowa jest niepewna, powinno się w firmie odpowiednio zorganizować służby handlowe, a także każdorazowo pozy-

skiwać informacje o partnerach handlowych. Taki system pozyskiwania, analizy i gromadzenia danych o kontrahentach powinien stać się jednym z elementów służących budowaniu **polityki kredytowej**<sup>6</sup> przedsiębiorstwa. Możliwości przedsiębiorstwa są w tym przypadku oczywiście mniejsze niż możliwości banku udzielającego kredytu, jednakże w wyniku konstrukcji takiego systemu ulegnie w firmie zmniejszenie ryzyka decyzji kredytowych. Poprawa jakości informacji o partnerach handlowych powinna przyczynić się do zwiększenia prawdopodobieństwa podejmowania trafnych decyzji o współpracy handlowej. T. Nowaczyk w artykule pt. „Gromadzenie i analiza danych o partnerach”<sup>7</sup> proponuje najprostsze zdroworozsądkowe podejście do kosztów i korzyści budowy takiego systemu informacji.

**Wysokość środków pieniężnych, które jesteśmy skłonni zapłacić jako składkę na ubezpieczenie złych kredytów, może oznaczać w przypadku naszego przedsiębiorstwa wysokość budżetu kosztów funkcjonowania systemu zbierania, analiz i gromadzenia danych o partnerach handlowych.**

#### 1.4. Źródła i rodzaje informacji o kontrahentach

Źródła informacji o naszym partnerze handlowym mogą mieć charakter wewnętrzny (dane z przedsiębiorstwa) oraz zewnętrzny (spoza przedsiębiorstwa).

Tabela 1.1. Grupy danych służących ocenie kontrahenta

|                         | Informacje formalnoprawne  | Strategia   | Finanse   | Branża klienta  | Gospodarka                           |
|-------------------------|--|---|---|---|--------------------------------------|
| Dane wewnętrzne         | –  | –   | Wszelkie dane o współpracy z systemów księgowego, sprzedaży, z bazy danych o windykacjach             | Opinia o stanie branży                                    | –                                    |
| Dane od klienta         | Forma organizacyjno-prawna, dokumenty rejestracyjne, zaświadczenia z organów administracji | Plany rozwoju działalności (ustne i niesformalizowane, ew. formalny biznesplan) | Sprawozdania finansowe, opinie instytucji finansowych   | Opinia o stanie branży                                    | Poziom optymizmu / pesymizmu klienta |
| Dane opublikowane       | –  | –   | Sprawozdania finansowe, analizy niezależnych specjalistów (dotyczy głównie spółek publicznych)        | Raporty o stanie branży, wskaźniki ekonomiczne dla branży | Raporty o stanie gospodarki          |
| Dane zbierane w terenie | –  | Opinie, uwagi i plotki pozyskane od personelu klienta                           | Wszelkie sygnały mogące świadczyć o stanie spraw finansowych, pozyskane w zakresie zwykłych kontaktów |   |                                      |

Źródło: T. Nowaczyk, *Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli* (t. 2), 6/1, s. 1.

<sup>6</sup> Por. Słowniczek.

<sup>7</sup> Por. *Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli* (t. 2), 6/1, s. 1.

### 1.4.1. Dane wewnętrzne

Dane wewnętrzne to systemy informacyjne w przedsiębiorstwie, do których należeć mogą:

- a) system księgowy;
- b) system sprzedaży;
- c) baza danych o windykacjach należności handlowych.

Przedsiębiorstwa coraz częściej ponoszą nakłady inwestycyjne na zakup i wdrożenie zintegrowanego systemu informacyjnego, który wspomaga decyzje kadry menedżerskiej. Wszystkie takie informacje są osiągalne w ramach jednej platformy informacyjnej, która generuje raporty z najważniejszymi danymi, miernikami itd.

**Jeśli małej firmy nie stać na zakup takiego oprogramowania, można wykozystać programy Microsoft Excel i Microsoft Access.**

#### @Dane z systemu księgowego

##### System księgowy

Rodzaj danych wewnętrznych zbieranych z systemu księgowego w celu oceny naszego kontrahenta zależy od sposobu organizacji danych w dziale księgowości (np. budowa planu kont, podziały kosztów i przychodów – szczegółowa analityka, system dekretacji). Bardzo często cały system księgowy w przedsiębiorstwie służy głównie jego rozliczeniom podatkowym, a nie gromadzeniu informacji przydatnych do zarządzania firmą.

**Wciąż w niewielu polskich przedsiębiorstwach dostrzega się potrzebę budowy systemu controllingu operacyjnego i powołania stanowiska controllera, który byłby odpowiedzialny za doradztwo dla zarządu w zakresie efektywnego zarządzania kosztami oraz w zakresie zarządzania należnościami handlowymi.**

#### @Informacje z systemu sprzedaży

##### System sprzedaży

System sprzedaży może to być z jednej strony komputerowy system wspomagający obsługę klientów (np. platforma CRM – ang. *customer relationship management* – zarządzanie relacjami z klientem), natomiast z drugiej jako cała część przedsiębiorstwa, która realizuje proces sprzedaży (w tym zespół handlowców). Niektóre dane mierzalne z systemu sprzedaży mogą dotyczyć:

- ✓ wartości sprzedaży dla klienta w danym okresie;
- ✓ liczby zawartych transakcji;
- ✓ liczby wystawionych faktur;
- ✓ częstotliwości zawierania transakcji;
- ✓ sposobów płatności;
- ✓ terminów płatności zafakturowanych (kredyt kupiecki) i rzeczywistych;
- ✓ informacji o upustach i rabatach;

- ✓ danych o złożonych zamówieniach;
- ✓ danych o terminach realizacji zamówień;
- ✓ danych o zaliczkach;
- ✓ danych o zamówieniach niezrealizowanych;
- ✓ danych o odwołanych zamówieniach.

#### **@Wykorzystanie sprzedawców do gromadzenia danych**

**Zespół handlowców będących w bezpośrednim kontakcie z klientem stanowi doskonale źródło informacji, pomocne w kształtowaniu polityki kredytowej przedsiębiorstwa.**

Wykorzystanie grupy sprzedawców jako narzędzia gromadzenia informacji o kontrahentach wymaga przeszkolenia ich co do specyfiki informacji na temat klientów, których mają pozyskiwać. Warto zbudować także system raportowania sygnałów ostrzegawczych dotyczących partnerów handlowych, przeszkolić handlowców w raportowaniu i organizować cykliczne (np. co tydzień) spotkania z nimi w celu omówienia zebranych danych.

Prawidłowa organizacja handlowców w przedsiębiorstwie może polegać na uzależnieniu części ich wynagrodzenia nie tylko (lub w ogóle nie) od kwot zawieranych umów, ale od faktycznie wpływających na rachunek bankowy firmy w trakcie ich realizacji. W rezultacie takie podejście zniechęca do zawierania umów z każdym potencjalnym partnerem, niezależnie od jego wiarygodności oraz wpływa na wzrost umiejętności służb handlowych w zakresie pozyskiwania informacji ze swojego otoczenia na temat kontrahentów<sup>8</sup>.

#### **@Sygnały ostrzegawcze**

Sprzedawcy mogą być szczególnie uczuleni na negatywne sygnały ostrzegawcze u potencjalnego lub istniejącego partnera handlowego. Należą do nich następujące kryteria oceny:

- ✓ **dynamika spadku przychodów ze sprzedaży produktów/usług;**
- ✓ **unikanie kontaktów z dostawcą;**
- ✓ **pozbywanie się elementów majątku trwałego firmy;**
- ✓ **częste zmiany personalne na kluczowych stanowiskach;**
- ✓ **wzrost poziomu zapasów, nie związany z sezonowością czy cyklicznością produkcji;**
- ✓ **zauważalne problemy z realizacją zamówień (np. opóźnienia, braki);**
- ✓ **wymijające informacje na temat kondycji finansowej firmy;**

#### **@ Baza danych o windykacjach należności**

Powołanie bazy danych o windykacjach w przedsiębiorstwie powinno być jednym z pierwszych kroków budowy systemu windykacji, będącego elementem polityki

<sup>8</sup> Por. A. Wójcik, T. Tarczyński, Jak samodzielnie egzekwować należności? Wszechnica Podatkowa, Kraków.

kredytowej przedsiębiorstwa<sup>9</sup>. System ten może mieć formę kartoteki prowadzonej ręcznie lub elektronicznie. Baza będzie zawierać wszystkie czynności windykacyjne, jakie miały miejsce w naszym przedsiębiorstwie. Można ją podzielić na cząstkowe bazy naszych poszczególnych partnerów handlowych.

#### @Baza przykładowego kontrahenta

Przykładowa cząstkowa baza każdego kontrahenta powinna zawierać następujące pozycje:

| Lp. | Kategoria   | Spółka ABC |
|-----|---|------------|
| 1   | <b>Nazwa partnera handlowego</b>  |            |
| 2   | <b>Dane teleadresowe (adres, telefon, fax, e-mail)</b>  |            |
| 3   | <b>Imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za regulowanie płatności</b>   |            |
| 4   | <b>Imię i nazwisko głównej księgowej</b>  |            |
| 5   | <b>Imię i nazwisko osoby zarządzającej (prezesa, dyrektora)</b>   |            |
| 6   | <b>Informacje zbiorcze o windykacjach za każdy miniony rok</b>  |            |
| 6.1 | Liczba transakcji, dla których od początku roku obrotowego uruchomiono czynności windykacji   |            |
| 6.2 | Liczba wykonanych procedur na poszczególnych etapach windykacji<br>✓ liczba wysłanych wezwań do zapłaty,<br>✓ liczba wysłanych not odsetkowych,<br>✓ liczba otwartych postępowań upominawczych,<br>✓ liczba otwartych postępowań nakazowych,<br>✓ liczba otwartych postępowań komorniczych,<br>✓ liczba spraw przekazanych do firm windykacyjnych |            |
| 6.3 | Dane liczbowe<br>✓ suma zaległości od początku roku,<br>✓ średnia wartość zaległości,<br>✓ najkrótsze i najdłuższe pojedyncze opóźnienie  |            |
| 7   | <b>Informacje o poszczególnych sprawach podlegających windykacji</b>  |            |

Do założenia i zarządzania taką bazą kontrahentów można posługiwać się programami Microsoft Excel lub Microsoft Access.

### 1.4.2. Współpraca z partnerem handlowym

#### @ Informacje o partnerze handlowym

Przed podpisaniem umowy o sprzedaży z kontrahentem nasz przedstawiciel handlowy powinien zwrócić się do niego o podstawowe dokumenty, które na wstępnym etapie oceny potwierdzą wiarygodność kredytową. Informacje, których możemy oczekiwać, to:

- ✓ dokumenty rejestrowe (np. odpis z KRS, zaświadczenie o ewidencji działalności gospodarczej);
- ✓ zaświadczenie z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych o niezaleganiu z regulowaniem składek;
- ✓ zaświadczenie z Urzędu Skarbowego o niezaleganiu z podatkami;

<sup>9</sup> Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli (t. 2), 6/1.2, s. 5.

- ✓ sprawozdania finansowe (rachunek zysków i strat, bilans, rachunek przepływów pieniężnych lub dokumenty sprawozdawcze składane do GUS, np. F-01p – przedsiębiorcy prowadzący księgę przychodów i rozchodów, F-01, F-02, SP-2, SP-3);
- ✓ opinia banku prowadzącego rachunek bieżący naszego kontrahenta;
- ✓ opinie z innych instytucji finansowych współpracujących z naszym partnerem na zasadzie dawcy kapitału (np. firma leasingowa<sup>10</sup>, firma faktoringowa<sup>11</sup>, fundusz wysokiego ryzyka (fundusz venture capital)<sup>12</sup>, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej<sup>13</sup> (NFOŚiGW) i jego wojewódzkie oddziały, Fundusz Pożyczkowy Mikro<sup>14</sup>, Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych<sup>15</sup> przy Banku Gospodarstwa Krajowego).

Jednostki prowadzące obligatoryjnie lub dobrowolnie<sup>16</sup> księgi rachunkowe mają możliwość przygotowywania sprawozdań finansowych w formie „pełnej” lub „uproszczonej”. @**Sprawozdania finansowe** to:

- ✓ bilans;
- ✓ rachunek zysków i strat;
- ✓ informacja dodatkowa;
- ✓ zestawienie zmian w kapitale własnym oraz rachunek przepływów pieniężnych.

Jednostka, która w roku obrotowym, za który sporządza sprawozdanie finansowe, nie osiągnęła dwóch z trzech wymienionych warunków:

1. Średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło nie więcej niż 50 osób.
2. Suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego w walucie polskiej nie przekroczyła równowartości 2 mln euro.
3. Przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w walucie polskiej nie przekroczyły równowartości 4 mln euro.

#### @ **Pełna i uproszczona forma sprawozdań**

może sporządzić sprawozdanie w formie „**uproszczonej**” (bilans, rachunek zysków i strat, informacja dodatkowa). W innym przypadku należy prowadzić sprawozdania w formie „**pełnej**” (oprócz bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej także rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale własnym).

<sup>10</sup> [www.leasepol.com.pl](http://www.leasepol.com.pl) (Strona Związku Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce).

<sup>11</sup> Por. podrozdział 3.1.6, gdzie są podane adresy internetowe firm faktoringowych, działających w Polsce.

<sup>12</sup> [www.ppea.org.pl](http://www.ppea.org.pl) (Jest to strona Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych, skupiającego fundusze venture capital i private equity, działające w Polsce).

<sup>13</sup> [www.nfosigw.gov.pl](http://www.nfosigw.gov.pl)

<sup>14</sup> [www.funduszmikro.com.pl](http://www.funduszmikro.com.pl)

<sup>15</sup> [www.bgk.pl/fundusze/kfpk/](http://www.bgk.pl/fundusze/kfpk/)

<sup>16</sup> Osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółek jawnych osób fizycznych oraz spółek partnerskich, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 800 tys. euro (Ustawa o rachunkowości z dnia 29.09.1994 r. z dalszymi zmianami, art. 2 ust. 1 pkt. 2) muszą prowadzić księgi handlowe, a podmioty, które nie przekroczyły tego progu, mają wybór.

Jednostki, które (w świetle ustawy) nie muszą lub nie decydują się na prowadzenie ksiąg rachunkowych, mogą:

1. Być objęte kartą podatkową (opodatkowanie zryczałtowane, brak obowiązków ewidencyjnych);
2. Podlegać ryczałtowi ewidencjonowanemu (opodatkowanie zryczałtowane, ewidencja przychodów).
3. Być zobowiązane do prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (opodatkowanie na ogólnych zasadach).

**Nie zawsze nasz kontrahent będzie chciał przedstawić ww. dokumenty, ale w celu udzielenia mu kredytu kupieckiego warto wyegzekwować kopię dokumentów rejestrowych.**

### **1.4.3. Współpraca z wywiadownią gospodarczą**

#### **@ Wywiadownie gromadzą informacje o firmach**

Na rynku polskim działa wiele wywiadowni gospodarczych, których głównym przedmiotem działalności jest ocena ryzyka gospodarczego związanego z danym kontrahentem.

**Wywiadownie gospodarcze są to wyspecjalizowane firmy, które gromadzą i sprzedają dane o przedsiębiorstwach.**

Wywiadownie przeprowadzają rocznie tysiące badań przedsiębiorstw. Na podstawie ogólnodostępnych informacji lub pozyskanych bezpośrednio od badanych przedsiębiorstw są w stanie przedstawić raport oceniający ryzyko związane z danym partnerem handlowym i transakcją. Przede wszystkim są w stanie ustalić, czy badana firma faktycznie prowadzi działalność gospodarczą.

#### **@ Dane z wywiadowni gospodarczej**

Podstawowe dane, jakie przechowuje wywiadownia gospodarcza w swoich bazach i które sprzedaje w swoich raportach, to:

- ✓ nazwa firmy, adres, telefon, faks, e-mail;
- ✓ forma prawna oraz jej przedmiot;
- ✓ data rozpoczęcia działalności gospodarczej;
- ✓ historia rozwoju firmy;
- ✓ dane dotyczące oddziałów;
- ✓ dane rejestrowe, tj. numer np. KRS, miejsce rejestracji, data rejestracji, wysokość kapitału, udziałowcy, skład zarządu, przedmiot działalności, w tym ostatnie zmiany w rejestrach;
- ✓ zatrudnienie;
- ✓ posiadany majątek, w tym nieruchomości;
- ✓ dane finansowe, tj. przychody ze sprzedaży, suma bilansowa;
- ✓ najważniejsi kontrahenci;
- ✓ banki obsługujące, opinie kredytowe;

- ✓ zobowiązania;
- ✓ ocena wg zleconych kryteriów.

**Przedmiotem raportu wywiadowni gospodarczej powinny być głównie informacje dotyczące istnienia firmy na rynku oraz jej funkcjonowania, a także to, czy reguluje ona swoje zobowiązania wobec kontrahentów i czy zapłaci z tytułu negocjowanej transakcji.**

#### **1.4.4. Współpraca z biurem prawnym**

Niektóre działające do połowy lat 90. w Polsce biura prawne łączyły w sobie funkcje firm windykacyjnych, niektóre funkcje wywiadowni gospodarczych i kancelarii prawnych<sup>17</sup>. Dwie regulacje: Ustawa o radcach prawnych i Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.) zmieniły sytuację w tym zakresie.

##### **@ Kancelarie prawne a windykacja należności**

Aktualnie usługi doradztwa prawnego na rzecz podmiotów gospodarczych mogą prowadzić wyłącznie adwokaci i radcowie prawni, spółki cywilne i handlowe adwokatów i radców, a także spółki komandytowe, w których osoby będące adwokatami lub radcami prawnymi mogą być wyłącznie komandytariuszami. Kancelarie prawne czy kancelarie radców prawnych odgrywają dużą rolę w samym procesie windykacji należności, natomiast ich znaczenie jest mniejsze, jeśli chodzi o proces gromadzenia danych o partnerach gospodarczych. Najczęściej biuro prawne dokonuje ustalenia i weryfikacji danych formalnoprawnych na podstawie rejestrów i ewidencji działalności gospodarczej.

Firmy, które nie zatrudniają radcy prawnego, mogą skorzystać z następujących usług biura prawnego:

- ✓ analiza formy organizacyjno-prawnej i określenie zaleceń dla form współpracy;
- ✓ analiza danych o majątku;
- ✓ analiza stosowanych czy proponowanych przez kontrahenta umów, zabezpieczeń czy też form rozliczeń.

#### **1.4.5. Współpraca z agencją detektywistyczną**

##### **@ Rola agencji detektywistycznej**

Agencje detektywistyczne świadczą także usługi, które mogą okazać się nam niezbędne na etapie windykacji należności, szczególnie w sytuacji, gdy nie jest znany rzeczywisty adres (miejsce przebywania naszego dłużnika)<sup>18</sup>. Wskazanie właściwego adresu dłużnika jest konieczne dla skutecznego poprowadzenia postępowania sądowego<sup>19</sup>. Można zlecić agencji detektywistycznej zebranie pewnych informacji na etapie pozyskiwania informacji o dłużniku.

<sup>17</sup> Por. T. Nowaczyk, Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli (t. 2), 6/1.5, s. 2.

<sup>18</sup> Tamże, 6/1.6, s. 1.

<sup>19</sup> Por. Słowniczek.

## 1.5. Umowa gospodarcza

### @ Rola umowy w obrocie gospodarczym

Umowy odgrywają dużą rolę w działalności gospodarczej. Dzięki nim dochodzi do wymiany dóbr i świadczenia usług materialnych. Wykształciło się w praktyce pojęcie umowy gospodarczej, jako umowy zawieranej chociaż przez jedną ze stron w ramach prowadzonej działalności gospodarczej (wytwórczej, budowlanej, handlowej, usługowej).

**Umowa w obrocie gospodarczym jest instytucją prawa cywilnego, do której odnoszą się zarówno zapisy części ogólnej prawa zobowiązań regulujące tryb i formę jej zawarcia, jak i postanowienia części szczegółowej prawa zobowiązań, które dotyczą tzw. umów nazwanych (tj. umowa kupna-sprzedaży, umowa dostawy, umowa najmu).**

Umowa jest zgodnym oświadczeniem woli co najmniej dwóch stron i stanowi źródło powstania zobowiązania, a także określa jego treść.

### 1.5.1. Rodzaje umów gospodarczych

Istnieje wiele podziałów umów, wśród których wymienić można:

- a) podział ze względu na przedmiot świadczenia, tj. umowy, których przedmiotem jest rzecz, np. sprzedaż, dostawa, pożyczka, najem lub umowy, których przedmiotem są usługi, np. umowa zlecenia, umowa o dzieło, umowa spedycji, umowa agencyjna lub umowy mieszane np. umowa hotelowa;
- b) podział ze względu na czynności konieczne do zawarcia umowy, tj. umowy konsensualne, w których umowa dochodzi do skutku i wywołuje zgodnie z jej treścią następstwa prawne przez samo złożenie zgodnych oświadczeń woli zawierających ją stron (np. umowa sprzedaży, umowa o dzieło) oraz umowy realne (np. umowa składu, umowa przechowywania);
- c) podział umów na odpłatne i nieodpłatne (przykład umowy nieodpłatnej – umowa użyczenia)<sup>20</sup>.

Wśród umów wyróżnia się także umowy nazwane, regulowane przepisami kodeksu cywilnego (np. sprzedaż) czy innego aktu prawnego, np. ustawy Prawo bankowe (np. umowa kredytowa) oraz @**umowy nienazwane**, np. umowa faktoringu, forfajtingu, franchisingu.

### 1.5.2. Tryb zawierania umów

Zawarcie umowy poprzedzają czynności wstępne, które w dużej mierze obejmują proces negocjacji jej warunków. W obrocie gospodarczym ważny jest także tryb zawarcia umowy, szczególnie gdy naszym kontrahentem jest podmiot, korzystający ze środków publicznych. Do zawarcia umowy może także dojść poprzez złożenie oferty.

<sup>20</sup> Por. A. Portalska, O. Kornatowicz, Odzyskiwanie należności, C.H.Beck, Warszawa 2003, s. 11.

Do trybów zawierania umów uregulowanych kodeksu cywilnego zaliczamy:

- ✓ ofertę (art. 66 kc);
- ✓ przetarg (art. 70–74 kc);
- ✓ rokowania (art. 72 kc)

Zawarcie umowy w drodze przetargu przy udzielaniu zamówienia publicznego reguluje szczegółowo ustawa z dnia 29.01.2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2004 r. Nr 19, poz. 177).

### **1.5.3. Umowa przedwstępna**

Zawarcie umowy definitywnej powinno być poprzedzone zawarciem umowy przedwstępnej, która wg art. 389 kc, powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej.

#### **@ Elementy umowy przedwstępnej**

Umowa przedwstępna powinna zawierać w szczególności następujące elementy:

- ✓ określenie rodzaju umowy definitywnej;
- ✓ strony umowy;
- ✓ przedmiot umowy;
- ✓ cenę, miejsce i datę zawarcia umowy przyrzeczonej;
- ✓ miejsce i datę zawarcia umowy przedwstępnej.

Szczególnym rodzajem umów przedwstępnych są umowy ramowe, w których podmioty bardzo ogólnie określają zasady wzajemnej współpracy.

### **1.5.4. List intencyjny**

Przepisy kodeksu cywilnego nie odnoszą się w ogóle do listu intencyjnego. W tym przypadku strony porozumiewają się co do mającej być w przyszłości zawartej umowy. W liście tym można ustalić sposób i tryb rokowań, zakres spornych kwestii oraz wzajemne obowiązki stron, do których w szczególności należeć będzie zachowanie w tajemnicy informacji pozyskanych w toku negocjacji z drugim partnerem<sup>21</sup>.

### **1.5.5. Zawarcie umowy przez ofertę**

#### **@ Adresat oferty**

Zawarcie umowy w tym trybie następuje w drodze akceptacji, czyli przyjęcia propozycji zawarcia umowy (oferta). Oferta może być skierowana do indywidualnego adresata, jak i do nieoznaczonego kręgu osób lub do ogółu. Oferta nie musi przybierać formy szczególnej, może to być propozycja handlowa lub usługowa. Różnego rodzaju broszury, reklamy, cenniki zamieszczane w gazecie czy w Internecie traktuje się nie jako ofertę, ale jako zaproszenie do zawarcia umowy.

---

<sup>21</sup> Tamże, s. 13.

### **1.5.6. Zawarcie umowy w drodze przetargu**

Tryb zawarcia umowy w drodze przetargu przewiduje art. 70<sup>1</sup> kc. Na przetarg składają się trzy elementy: zaproszenie do przetargu, złożenie ofert i wybór jednej z nich (najkorzystniejszej w świetle założonych kryteriów).

#### **@Forma przetargu**

Przetarg może być ustny lub pisemny. Przetarg ustny polega na wezwaniu przez prowadzącego przetarg obecny osób (licytantów) do składania ofert słownie lub za pomocą innych znaków. Przetarg pisemny polega na tym, że ogłaszający przetarg oczekuje w ciągu określonego czasu pisemnych ofert, składanych w odpowiedzi na ogłoszenie przetargu w celu dokonania w ustalonym trybie wyboru najkorzystniejszej z nich.

Warunkiem udziału w przetargu zarówno ustnym, jak i pisemnym może być złożenie wadium, tj. określonej kwoty pieniężnej.

### **1.5.7. Zawarcie umowy w drodze rokowań**

Umowa może zostać zawarta także w drodze prowadzonych przez strony rokowań, czyli negocjacji. Umowa zostaje zawarta, gdy strony dojdą do porozumienia co do wszystkich jej postanowień, które były przedmiotem rokowań<sup>22</sup>.

### **1.5.8 Forma zawarcia umowy**

Pomimo że umowę możemy zawrzeć także ustnie, dla bezpieczeństwa należy zawierać umowy na piśmie, jednakże nie istnieje potrzeba (wtedy, gdy nie wymaga tego ustawa) zawierania umowy przed notariuszem.

Formy zawarcia umowy mogą być następujące: ustna, pisemna, akt notarialny, pisemna z notarialnie poświadczonym podpisem.

**Od 16.08.2002 r., wskutek wejścia w życie nowelizacji kodeksu cywilnego związanej z ustawą o podpisie elektronicznym, jest możliwe złożenie oświadczenia woli w formie elektronicznej (nowe brzmienie art. 60 kodeksu cywilnego). Zgodnie z art. 78 par. 2 kodeksu cywilnego oświadczenie woli złożone w postaci elektronicznej opatrzone bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowalnym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu jest równoważne formie pisemnej.**

### **1.5.9. Klauzule umowne**

Klauzule umowne nie są elementami przedmiotowo istotnymi umowy, ale mogą one wzmacniać lub osłabiać pozycję wierzyciela.

---

<sup>22</sup> Tamże, s. 16.

### **@ Przedmiot klauzuli umownej**

Przedmiotem klauzuli umownej mogą być takie czynności i oświadczenia stron, jak:

- ✓ zakaz zbywania wierzytelności bez zgody dłużnika. Zbycie wierzytelności przez wierzyciela na rzecz osoby trzeciej bez zgody dłużnika powoduje, że nabywca nie może skutecznie dochodzić zapłaty od dłużnika, a zapłata przez dłużnika, dokonana na rzecz zbywcy wierzytelności, jest zawsze skuteczna względem nabywcy wierzytelności, bez względu na fakt zawiadomienia go o dokonanej cesji;
- ✓ zapis na sąd polubowny;
- ✓ zastrzeżenie wysokości odsetek umownych w przypadku niewykonania zobowiązania pieniężnego;
- ✓ zastrzeżenie kary umownej w przypadku niewykonania zobowiązania o charakterze niepieniężnym;
- ✓ wybór sądu powszechnego w drodze umowy stron właściwego do rozpoznania sprawy;
- ✓ dania zadatku;
- ✓ dania zaliczki;
- ✓ prawo odstąpienia od umowy w drodze jednostronnego oświadczenia;
- ✓ prawo odstąpienia od umowy poprzez zapłacenie odstępnego<sup>23</sup>.

### **1.5.10. Najczęściej popełniane błędy przy zawieraniu umów gospodarczych**

#### **@ Błędy przy zawieraniu umowy**

Najczęściej popełniane błędy przy zawieraniu umowy gospodarczej to:

- a) **brak umowy w formie pisemnej;**
- b) **niepodpisanie faktury VAT przez osobę mającą prawo do reprezentacji podmiotu lub do tego upoważnioną;**
- c) **wadliwe pełnomocnictwo upoważniające wierzyciela do wystawienia faktury VAT bez podpisu odbiorcy;**
- d) **zawarcie umowy z osobą nieuprawnioną do reprezentowania danego podmiotu.**

### **1.6. Utrudnienia w pozyskiwaniu informacji w obrocie gospodarczym**

Niektóre ustawy zawierają jednak pewne ograniczenia w pozyskaniu informacji. Warto także pamiętać, że zdobywanie informacji z niektórych źródeł lub ze względu na ich zakres, jaki obejmują, może być zagrożone sankcją karną.

---

<sup>23</sup> Tamże, s. 21.

### **1.6.1. @Tajemnica przedsiębiorstwa**

Tajemnica przedsiębiorstwa jest zdefiniowana w art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. Nr 47, poz. 211 z późn. zm.) jako nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, handlowe lub organizacyjne przedsiębiorstwa, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności. Osoba, która ujawnia innej osobie lub wykorzystuje we własnej działalności gospodarczej informację stanowiącą tajemnicę przedsiębiorstwa, jeżeli wyrządza to poważną szkodę przedsiębiorcy, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności lub pozbawienia wolności do lat 2 i takiej samej karze podlega, kto otrzymawszy bezprawnie informację stanowiącą tajemnicę przedsiębiorstwa, ujawnia ją innej osobie lub wykorzystuje we własnej działalności gospodarczej (art. 23 ww. ustawy).

### **1.6.2. @Tajemnica giełdowa**

Ustawa z 21.08.1997 r. prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz.U. Nr 118, poz. 754 z późn. zm.) zawiera określenie „tajemnica zawodowa” – rozumiana jako informacje związane z publicznym obrotem, których ujawnienie mogłoby naruszyć interes uczestników tego obrotu oraz informacji poufnej, tj. informacji dotyczącej emitenta lub papieru wartościowego, która nie została upubliczniona, a która po ujawnieniu mogłaby istotnie wpłynąć na cenę papieru wartościowego. Naruszenie tajemnicy zawodowej i ujawnienie informacji poufnej jest zagrożone sankcją karną.

### **1.6.3. @Tajemnica bankowa**

Banki mogą w ramach ustawy Prawo bankowe z 29.08.1997 r. (Dz.U. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.) wspólnie z bankowymi izbami gospodarczymi tworzyć instytucję do zbierania i udostępnienia bankom informacji o wierzytelnościach oraz o obrotach i stanach rachunków bankowych w zakresie, w jakim informacje te są potrzebne w związku z udzielaniem kredytów, pożyczek pieniężnych, gwarancji bankowych, poręczeń. Związek Banków Polskich utworzył taki system międzybankowej informacji gospodarczej.

W rejestrze tym ujawniani są dłużnicy niewypłacalni czasowo. Jednakże system ten służy tylko bezpieczeństwu działalności samych banków, które w myśl ustawy mają tytuł do wymiany między sobą informacji zawartych w rejestrze. Banki nie są upoważnione (art. 104 Prawa bankowego) do udostępniania osobom trzecim informacji dotyczących czynności bankowych podejmowanych przez ich klientów, a nawet muszą zachować tajemnicę bankową.

### **1.6.4. @Tajemnica skarbową**

Tajemnicą skarbową są objęte indywidualne dane zawarte w deklaracji oraz innych dokumentach składanych przez podatników, płatników lub inkasentów, informacje podatkowe przekazywane organom podatkowym przez inne podmioty, akta doku-

mentujące czynności sprawdzające, akta postępowania podatkowego, kontroli podatkowej oraz akta spraw karnych skarbowych i informacje uzyskane przez organy podatkowe z banków oraz z innych źródeł (art. 293 Ordynacji podatkowej Dz.U. Nr 137, poz. 926 z późn. zm.). Osoba obowiązana do zachowania tajemnicy skarbowej, która ujawnia informacje objęte tą tajemnicą, podlega karze pozbawienia wolności do lat 5.

### **1.6.5. Ochrona danych osobowych**

Przedsiębiorca, chcąc pozyskać informacje konieczne do windykacji należności, musi być przygotowany na odmowę ich udzielenia, uzasadnioną zakazem wynikającym z ustawy z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. Nr 133, poz. 833).

#### **@ Co to są dane osobowe?**

Za „dane osobowe” w świetle ustawy uważa się każdą informację<sup>24</sup> dotyczącą osoby fizycznej, pozwalającą na określenie tożsamości tej osoby. Osoba możliwa do zidentyfikowania to osoba, której tożsamość można określić pośrednio lub bezpośrednio, w szczególności przez powołanie się na numer identyfikacyjny albo jeden lub kilka specyficznych czynników określających jej cechy fizyczne, fizjologiczne, umysłowe, ekonomiczne, kulturowe, społeczne. Za przetwarzanie danych uważa się jakiegokolwiek czynności wykonywane na danych osobowych, tj.: zbieranie, utrwalanie, przechowywanie, opracowywanie, zmienianie, udostępnianie, usuwanie. Według art. 23 ww. ustawy przetwarzanie danych jest możliwe tylko wtedy, gdy (w tym miejscu wymienimy trzy możliwości, jest ich łącznie 5):

- ✓ osoba, której dane dotyczą, wyrazi na to zgodę, chyba że chodzi o usunięcie dotyczących jej danych;
- ✓ zezwalają na to przepisy prawa;
- ✓ jest konieczne do realizacji umowy, gdy osoba, której dane dotyczą, jest jej stroną lub gdy jest to niezbędne do podjęcia koniecznych działań przed zawarciem umowy.

Przetwarzanie danych niezgodnie z ustawą, w tym również ich udostępnianie jest zagrożone sankcją karną.

### **1.7. Ocena wiarygodności partnerów handlowych**

Przedsiębiorca, chcąc prawidłowo stosować różne instrumenty polityki kredytowej wobec partnerów handlowych, a tym samym chcąc zmniejszyć ryzyko kredytowe, powinien systematycznie oceniać ich wiarygodność.

---

<sup>24</sup> Informacji nie uważa się za umożliwiającą określenie tożsamości osoby, jeżeli wymagałoby to nadmier-nych kosztów, czasu lub działań (Art. 6 pkt 3 ustawy o zmianie ustawy o ochronie danych osobowych z dnia 25.08.2001 r.).

### **1.7.1. Polityka w zakresie należności**

**Należności handlowe (z tytułu dostaw i usług), stanowiące element aktywów obrotowych przedsiębiorstwa, wyrażają sumę przychodów z tytułu sprzedanych produktów lub usług oraz towarów lub materiałów, które nie wpłynęły na rachunek przedsiębiorstwa.**

#### **@ Poziom należności a wyniki finansowe firmy**

Poziom należności ma istotny wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa i jego zdolność finansową (płatniczą). Wzrost należności oznacza zmniejszenie wpływów ze sprzedaży w danym okresie, a to wiązać się będzie z koniecznością zaciągnięcia dodatkowych kredytów lub pożyczek i większym obciążeniem kosztów finansowych przedsiębiorstwa.

Wysoki poziom należności oznacza duży zakres kredytowania naszych odbiorców. Dlatego też mogą pojawić się trudności w ściąganiu wszystkich należności, nieplanowane koszty windykacji, utracone przychody.

#### **@ Cel zarządzania należnościami**

Podstawowym celem polityki w zakresie należności jest maksymalizacja zysku przy dopuszczalnej skali ryzyka. Realizacja tego celu przejawia się w maksymalizacji sprzedaży i minimalizacji udziału należności przeterminowanych i nieściągalnych<sup>25</sup>.

### **1.7.2. Metody oceny wiarygodności kontrahentów**

Badanie wiarygodności naszych partnerów handlowych oznacza rozpoznawanie ich zdolności do wypełnienia warunków umowy, czyli do zapłaty w uzgodnionym okresie za dostarczone produkty czy świadczone usługi.

**Ocenę wiarygodności kontrahentów określa się też jako badanie ryzyka kredytowego, czyli jego zdolności do wywiązania się z jego zobowiązań płatniczych.**

Na ryzyku kredytowym opierają się metody wyboru kontrahentów, którym zostanie przyznany kredyt kupiecki, metody optymalizacji polityki kredytowej<sup>26</sup>.

#### **@ Co daje rozpoznanie ryzyka kredytowego?**

Rozpoznanie ryzyka kredytowego umożliwi przedsiębiorcy:

- ✓ scharakteryzowanie skłonności danego kontrahenta lub całych grup klientów do regulowania zobowiązań handlowych;
- ✓ ustalenie szacunkowej wielkości należności nieściągalnych, które powstaną przy danym poziomie sprzedaży;
- ✓ wyeliminowanie zawczasu tych klientów, którzy będą mieć problemy płatnicze.

<sup>25</sup> Por. A. Kusak, Ocena wiarygodności kontrahentów – dodatek do Serwisu Finansowo-Księgowego nr 32 (434), 09.08.2003 r.

<sup>26</sup> Por. M. Sierpińska, T. Jachna, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 1997, s. 149.

W krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej wykorzystuje się wiele metod pozwalających zidentyfikować kontrahentów o dużym ryzyku kredytowym, a poprzez odmowę udzielenia im kredytu handlowego ograniczyć poziom należności przeterminowanych i nieściągalnych<sup>27</sup>.

Ocena wiarygodności kontrahentów może być oparta na metodach jakościowych, ilościowych i mieszanych<sup>28</sup>.

#### **@ Metody jakościowe oceny partnerów handlowych**

Metody jakościowe dotyczą obserwacji zjawisk, czynników, przypadków trudnych do zmierzenia (np. skłonność kontrahenta do oszustwa).

Podstawowe wady tych metod to brak procedury selekcji danych oraz duża subiektywność otrzymanych wyników.

#### **@ Metody ilościowe oceny kontrahentów**

Metody ilościowe są mierzalne, mają najczęściej postać modelu wskaźnikowego, który prowadzi do ustalenia klas ryzyka. Ich zalety to sformalizowana procedura oceny ryzyka i większy obiektywizm, a podstawowa wada to: brak informacji jakościowych, mających wpływ na ryzyko.

#### **@ Metody mieszane**

Metody mieszane uwzględniają zarówno dane mierzalne, jak i nie mierzalne i dlatego też pozwalają na całościowe podejście do oceny ryzyka. W praktyce są najczęściej stosowane.

W ocenie wiarygodności partnerów handlowych pomocna będzie analiza sprawozdań finansowych i wybranych wskaźników finansowych.

#### **@ Analiza sprawozdań finansowych**

Sprawozdanie finansowe składa się z:

- bilansu;
- rachunku zysków i strat (potocznie: rachunek wyników);
- informacji dodatkowej, obejmującej „Wprowadzenie do sprawozdań finansowych” oraz „dodatkowe informacje i objaśnienia” (por. Ustawa o zmianie ustawy o rachunkowości z dnia 9.11.2000 r., Dz.U. Nr 113 poz. 1186 art. 45).

Sprawozdanie finansowe jednostek określonych w art. 64 ust. 1 ww. ustawy<sup>29</sup>, podlegające corocznemu badaniu, obejmuje ponadto:

---

<sup>27</sup> Tamże, s. 150.

<sup>28</sup> Tamże, s. 150.

<sup>29</sup> Banki oraz zakłady ubezpieczeń; jednostki działające na podstawie przepisów o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych oraz przepisów o funduszach inwestycyjnych; jednostki działające na podstawie przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych; spółki akcyjne; pozostałe jednostki, które w poprzedzającym roku obrotowym (za który sporządzono sprawozdania finansowe), spełniły co najmniej dwa z trzech warunków:

1. Średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło nie więcej niż 50 osób.
2. Suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego w walucie polskiej nie przekroczyła równowartości 2 mln euro.
3. Przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w walucie polskiej nie przekroczyły równowartości 4 mln euro.

- rachunek przepływów pieniężnych;
- zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym.

**Bilans i rachunek wyników** są podstawą do statycznej i dynamicznej oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Na ich podstawie sporządza się **rachunek przepływów pieniężnych**. Nowa ustawa wprowadziła od 1 stycznia 2002 r. nowe sprawozdanie – **zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym**, które obowiązkowo sporządzane jest przez większe jednostki.

Oprócz sprawozdań finansowych, przygotowywanych wg urzędowych wzorów, spółki publikują w prospektach emisyjnych **dane bilansów, rachunków wyników, rachunków przepływów pieniężnych w wersji uproszczonej**. Są one wykorzystywane do oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa za bieżący rok obrachunkowy i do celów prognozy.

Istotne są także **noty uzupełniające** do sprawozdań finansowych, gdyż charakteryzują one głębiej ich treść.

Dodatkowym źródłem informacji używanym w analizach są **raporty firm audytorskich**, zawierające informacje o podstawach prawnych stosowanych rozwiązań księgowania, o zakresie dokumentów podlegających ocenie itd.

#### @ Bilans

Bilans jest zestawieniem:

- rzeczowych i pieniężnych składników majątkowych (AKTYWA);
- źródeł finansowania tych składników (kapitałów własnych i obcych) – (PASYWA);

sporządzonych na określony moment bilansowy (dzień sporządzenia bilansu) i wyrażonych wartościowo w danej walucie.

**Bilans charakteryzuje w zwięzły i syntetyczny sposób skutki decyzji i zdarzeń gospodarczych, które miały miejsce do dnia jego sporządzenia.**

W Polsce bilanse zamknięcia najczęściej sporządzane są na 31 grudnia, choć niektóre spółki przyjmują inny moment bilansowy. Zróznicowanie dat zamknięcia zależy od sezonowości prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo. Bilans zamknięcia dla mijającego roku obrotowego staje się jednocześnie bilansem otwarcia dla kolejnego roku. Bilans może być sporządzony za krótsze okresy niż rok (miesiąc, kwartał) w zależności od potrzeb przedsiębiorstwa.

Poniżej przedstawiony został przykładowy bilans spółki (tabela 1.2) wraz ze strukturą procentową poszczególnych jego pozycji i procentowymi zmianami za rok 2001 i 2002.

Tabela 1.2. Bilans przykładowej spółki (w zł)

| AKTYWA  | 2001                  | %             | 2002                  | %             | Zmiana<br>2002/2001 |
|---|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|---------------------|
| <b>AKTYWA TRWAŁE</b>  | <b>79 261 070,65</b>  | <b>34,0%</b>  | <b>79 243 203,65</b>  | <b>32,0%</b>  | <b>(0,0%)</b>       |
| Wartości niematerialne i prawne   | 233 944,67            | 0,1%          | 300 848,43            | 0,1%          | 28,6%               |
| Koszty zakończonych prac rozwojowych  | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Wartość firmy   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Inne wartości niematerialne i prawne  | 233 944,67            | 0,1%          | 300 848,43            | 0,1%          | 28,6%               |
| Zaliczki na wartości niematerialne i prawne                                 | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| <b>Rzeczowe aktywa trwałe</b>   | <b>42 967 488,98</b>  | <b>18,4%</b>  | <b>43 030 051,22</b>  | <b>17,4%</b>  | <b>0,1%</b>         |
| <b>Środki trwałe</b>  | <b>41 191 293,90</b>  | <b>17,7%</b>  | <b>41 243 041,48</b>  | <b>16,7%</b>  | <b>0,1%</b>         |
| Grunty (w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu)                         | 11 448 459,31         | 4,9%          | 11 446 084,64         | 4,6%          | (0,0%)              |
| Budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej                       | 28 149 813,90         | 12,1%         | 28 014 245,77         | 11,3%         | (0,5%)              |
| Urządzenia techniczne i maszyny   | 925 149,16            | 0,4%          | 1 110 538,05          | 0,4%          | 20,0%               |
| Środki transportu   | 355 177,78            | 0,2%          | 343 533,78            | 0,1%          | (3,3%)              |
| Inne środki trwałe  | 312 693,75            | 0,1%          | 328 639,24            | 0,1%          | 5,1%                |
| <b>Środki trwałe w budowie</b>  | <b>1 776 195,08</b>   | <b>0,8%</b>   | <b>1 787 009,74</b>   | <b>0,7%</b>   | <b>0,6%</b>         |
| <b>Zaliczki na środki trwałe w budowie</b>                                  | <b>0,00</b>           | <b>0,0%</b>   | <b>0,00</b>           | <b>0,0%</b>   | <b>(-)</b>          |
| <b>Należności długoterminowe</b>  | <b>552,00</b>         | <b>0,0%</b>   | <b>0,00</b>           | <b>0,0%</b>   | <b>(100,0%)</b>     |
| <b>Inwestycje długoterminowe</b>  | <b>35 666 379,00</b>  | <b>15,3%</b>  | <b>35 666 379,00</b>  | <b>14,4%</b>  | <b>0,0%</b>         |
| Nieruchomości   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Wartości niematerialne i prawne   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Długoterminowe aktywa finansowe   | 35 666 379,00         | 15,3%         | 35 666 379,00         | 14,4%         | 0,0%                |
| <i>w jednostkach powiązanych</i>  | <i>35 666 379,00</i>  | <i>15,3%</i>  | <i>35 666 379,00</i>  | <i>14,4%</i>  | <i>0,0%</i>         |
| <i>w pozostałych jednostkach</i>  | <i>0,00</i>           | <i>0,0%</i>   | <i>0,00</i>           | <i>0,0%</i>   | <i>(-)</i>          |
| Inne inwestycje długoterminowe  | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| <b>Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>                            | <b>392 706,00</b>     | <b>0,2%</b>   | <b>245 925,00</b>     | <b>0,1%</b>   | <b>(37,4%)</b>      |
| <b>AKTYWA OBROTOWE</b>  | <b>154 091 395,11</b> | <b>66,0%</b>  | <b>168 458 534,71</b> | <b>68,0%</b>  | <b>9,3%</b>         |
| <b>Zapasy</b>   | <b>136 040 132,24</b> | <b>58,3%</b>  | <b>149 873 109,67</b> | <b>60,5%</b>  | <b>10,2%</b>        |
| Materiały   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Półprodukty i produkcja w toku  | 0,00                  | 0,0%          | 1 589 324,86          | 0,6%          | (-)                 |
| Produkty gotowe   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Towary  | 108 826 663,98        | 46,6%         | 121 123 069,88        | 48,9%         | 11,3%               |
| Zaliczki na towary  | 27 213 468,26         | 11,7%         | 27 160 714,93         | 11,0%         | (0,2%)              |
| <b>Należności krótkoterminowe</b>   | <b>10 893 881,42</b>  | <b>4,7%</b>   | <b>9 899 731,36</b>   | <b>4,0%</b>   | <b>(9,1%)</b>       |
| <b>Należności od jednostek powiązanych</b>                                  | <b>7 846 572,41</b>   | <b>3,4%</b>   | <b>7 870 896,37</b>   | <b>3,2%</b>   | <b>0,3%</b>         |
| <b>Należności od pozostałych jednostek</b>                                  | <b>3 047 309,01</b>   | <b>1,3%</b>   | <b>2 028 834,99</b>   | <b>0,8%</b>   | <b>(33,4%)</b>      |
| Z tytułu dostaw i usług   | 1 644 628,31          | 0,7%          | 1 120 405,02          | 0,5%          | (31,9%)             |
| Z tytułu podatków, ceł, ubezpiec. społ. i zdrowotnych oraz innych świadczeń | 516 438,00            | 0,2%          | 606 922,00            | 0,2%          | 17,5%               |
| Inne  | 886 242,70            | 0,4%          | 301 507,97            | 0,1%          | (66,0%)             |
| Dochodzone na drodze sądowej  | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| <b>Inwestycje krótkoterminowe</b>   | <b>3 681 139,35</b>   | <b>1,6%</b>   | <b>7 295 276,28</b>   | <b>2,9%</b>   | <b>98,2%</b>        |
| <b>Krótkoterminowe aktywa finansowe</b>                                     | <b>3 681 139,35</b>   | <b>1,6%</b>   | <b>7 295 276,28</b>   | <b>2,9%</b>   | <b>98,2%</b>        |
| W jednostkach powiązanych   | 2 924 787,93          | 1,3%          | 3 465 735,27          | 1,4%          | 18,5%               |
| W pozostałych jednostkach   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          | (-)                 |
| Środki pieniężne i inne aktywa finansowe                                    | 756 351,42            | 0,3%          | 3 829 541,01          | 1,5%          | 406,3%              |
| <b>Inne inwestycje krótkoterminowe</b>                                      | <b>0,00</b>           | <b>0,0%</b>   | <b>0,00</b>           | <b>0,0%</b>   | <b>(-)</b>          |
| <b>Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>                           | <b>3 476 242,10</b>   | <b>1,5%</b>   | <b>1 390 417,40</b>   | <b>0,6%</b>   | <b>(60,0%)</b>      |
| <b>AKTYWA RAZEM</b>   | <b>233 352 465,76</b> | <b>100,0%</b> | <b>247 701 738,36</b> | <b>100,0%</b> | <b>6,1%</b>         |

| <b>PASYWA</b>  | <b>2001</b>                 | <b>%</b>            | <b>2002</b>                 | <b>%</b>            | <b>Zmiana<br/>2002/2001</b> |
|--|-----------------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|-----------------------------|
| <b>KAPITAŁ WŁASNY</b>  | <b>191 194 314,93</b>       | <b>81,9%</b>        | <b>205 505 791,21</b>       | <b>83,0%</b>        | <b>7,5%</b>                 |
| Kapitał podstawowy   | 114 775 000,00              | 49,2%               | 114 775 000,00              | 46,3%               | 0,0%                        |
| Należne, lecz nie wniesione wpłaty na poczet kapitału podstawowego | (7 867 000,00)              | (3,4%)              | 0,00                        | 0,0%                | (100,0%)                    |
| Akcje własne   | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Kapitał zapasowy   | 36 623 208,35               | 15,7%               | 39 192 208,35               | 15,8%               | 7,0%                        |
| Kapitał z aktualizacji wyceny                                      | 2 015 520,48                | 0,9%                | 2 015 520,48                | 0,8%                | 0,0%                        |
| Pozostałe kapitały rezerwowe                                       | 41 616 374,20               | 17,8%               | 41 616 374,20               | 16,8%               | 0,0%                        |
| Zysk (strata) z lat ubiegłych                                      | 1 419 191,13                | (0,6%)              | 5 843 942,10                | 2,4%                | (511,8%)                    |
| Zysk (strata) netto  | 5 450 403,03                | 2,3%                | 2 062 746,08                | 0,8%                | (62,2%)                     |
| Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego                       | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| <b>ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA</b>                      | <b>42 158 150,83</b>        | <b>18,1%</b>        | <b>42 195 947,15</b>        | <b>17,0%</b>        | <b>0,1%</b>                 |
| <b>Rezerwy na zobowiązania</b>                                     | <b>467 618,25</b>           | <b>0,2%</b>         | <b>375 317,25</b>           | <b>0,2%</b>         | <b>(19,7%)</b>              |
| Rezerwa z tytułu podatku odroczonego                               | 293 432,00                  | 0,1%                | 278 058,00                  | 0,1%                | (5,2%)                      |
| Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne                        | 174 186,25                  | 0,1%                | 97 259,25                   | 0,0%                | (44,2%)                     |
| Pozostałe rezerwy  | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| <b>Zobowiązania długoterminowe</b>                                 | <b>6 095 425,44</b>         | <b>2,6%</b>         | <b>90 000,00</b>            | <b>0,0%</b>         | <b>(98,5%)</b>              |
| <i><b>Wobec jednostek powiązanych</b></i>                          | <i><b>0,00</b></i>          | <i><b>0,0%</b></i>  | <i><b>0,00</b></i>          | <i><b>0,0%</b></i>  | <i><b>(-)</b></i>           |
| <i><b>Wobec pozostałych jednostek</b></i>                          | <i><b>6 095 425,44</b></i>  | <i><b>2,6%</b></i>  | <i><b>90 000,00</b></i>     | <i><b>0,0%</b></i>  | <i><b>(98,5%)</b></i>       |
| Kredyty i pożyczki   | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych                    | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Inne zobowiązania finansowe  | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Inne   | 6 095 425,44                | 2,6%                | 90 000,00                   | 0,0%                | (98,5%)                     |
| <b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>                                | <b>35 242 560,05</b>        | <b>15,1%</b>        | <b>41 628 109,67</b>        | <b>16,8%</b>        | <b>18,1%</b>                |
| <i><b>Wobec jednostek powiązanych</b></i>                          | <i><b>438 174,70</b></i>    | <i><b>0,2%</b></i>  | <i><b>195 444,00</b></i>    | <i><b>0,1%</b></i>  | <i><b>(55,4%)</b></i>       |
| <i><b>Wobec pozostałych jednostek</b></i>                          | <i><b>34 592 089,45</b></i> | <i><b>14,8%</b></i> | <i><b>41 216 517,23</b></i> | <i><b>16,6%</b></i> | <i><b>19,2%</b></i>         |
| Kredyty i pożyczki   | 16 074 393,81               | 6,9%                | 20 919 940,89               | 8,4%                | 30,1%                       |
| Z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych                    | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Inne zobowiązania finansowe  | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Z tytułu dostaw i usług  | 8 898 011,00                | 3,8%                | 11 599 158,96               | 4,7%                | 30,4%                       |
| Zaliczki otrzymane na dostawy                                      | 6 044 050,14                | 2,6%                | 6 031 750,00                | 2,4%                | (0,2%)                      |
| Zobowiązania wekslowe  | 0,00                        | 0,0%                | 0,00                        | 0,0%                | (-)                         |
| Z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń             | 1 956 956,21                | 0,8%                | 1 488 315,66                | 0,6%                | (23,9%)                     |
| Z tytułu wynagrodzeń   | 0,00                        | 0,0%                | 1 132,72                    | 0,0%                | (-)                         |
| Inne   | 1 618 678,29                | 0,7%                | 1 176 219,00                | 0,5%                | (27,3%)                     |
| <i><b>Fundusze specjalne</b></i>                                   | <i><b>212 295,90</b></i>    | <i><b>0,1%</b></i>  | <i><b>216 148,44</b></i>    | <i><b>0,1%</b></i>  | <i><b>1,8%</b></i>          |
| <b>Rozliczenia międzyokresowe</b>                                  | <b>352 547,09</b>           | <b>0,2%</b>         | <b>102 520,23</b>           | <b>0,0%</b>         | <b>(70,9%)</b>              |
| <b>PASYWA RAZEM</b>  | <b>233 352 465,76</b>       | <b>100,0%</b>       | <b>247 701 738,36</b>       | <b>100,0%</b>       | <b>6,1%</b>                 |

## @ Analiza bilansu

Analiza bilansu obejmuje 2 etapy:

- a) wstępną analizę bilansu (analiza struktury majątkowej, struktury kapitałowej oraz struktury majątkowo-kapitałowej);
- b) wskaźnikową analizę bilansu, opartą na badaniu wzajemnych relacji zachodzących pomiędzy poszczególnymi elementami aktywów i pasywów<sup>30</sup>.

Analiza ta może zostać przeprowadzona w dwóch ujęciach:

1. w ujęciu statycznym (tj. w danym momencie, np. na koniec roku);
2. w ujęciu dynamicznym (tj. w okresie kilku lat).

## @ Rachunek zysków i strat

Sprawozdanie to informuje o stopniu realizacji podstawowego celu działalności gospodarczej, czyli o wysokości wyników finansowych wygenerowanych w okresie sprawozdawczym w różnych rodzajach aktywności firmy.

Generalnie rachunek ten obejmuje:

- ✓ zestawienie przychodów uzyskanych w okresie sprawozdawczym ze sprzedaży dóbr i usług produkowanych przez przedsiębiorstwo;
- ✓ zestawienie kosztów poniesionych na uzyskanie tych przychodów.

Rachunek może być sporządzany w 2 wariantach: kalkulacyjnym i porównawczym, które różnią się sposobem ujęcia kosztów uzyskania przychodów. Wzory rachunków podane są w Ustawie o rachunkowości z dnia 29.09.1994 i w Ustawie o zmianie ustawy o rachunkowości z dnia 09.11.2000 r.).

Poniżej przedstawiamy Państwu rachunek zysków i strat w przykładowej spółce sporządzony według wariantu porównawczego (tabela 1.3) i kalkulacyjnego (tabela 1.4).

---

<sup>30</sup> Por. T. Jachna, M. Sierpińska, Ocena przedsiębiorstwa wg standardów światowych., PWN, Warszawa 1994, s. 51.

Tabela 1.3. Rachunek zysków i strat przykładowej spółki – wariant porównawczy (w zł)

| SPÓŁKA S.A. – rachunek zysków i strat<br>wersja porównawcza | 2001                 | 2002                 | Zmiana<br>2002/2001 |
|---|----------------------|----------------------|---------------------|
| Przychody netto ze sprzedaży produktów                      | 2 760 563,44         | 5 462 300,00         | 97,9%               |
| Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów           | 41 391 069,74        | 28 632 900,00        | (30,8%)             |
| <b>Przychody netto ze sprzedaży</b>                         | <b>44 151 633,18</b> | <b>34 095 200,00</b> | <b>(22,8%)</b>      |
| Zmiana stanu produktów                                      | 3 584 617,64         | 74 211,90            | (97,9%)             |
| Koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby              | 1 761 572,03         | 33 618,84            | (98,1%)             |
| <b>Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi</b>       | <b>49 497 822,85</b> | <b>34 203 030,74</b> | <b>(30,9%)</b>      |
| Amortyzacja   | 895 269,81           | 920 255,00           | 2,8%                |
| Zużycie materiałów i energii                                | 595 168,68           | 635 100,00           | 6,7%                |
| Usługi obce   | 8 324 358,75         | 7 198 223,00         | (13,5%)             |
| Podatki i opłaty  | 3 058 448,96         | 2 652 139,88         | (13,3%)             |
| Wynagrodzenia   | 5 149 173,47         | 4 111 500,32         | (20,2%)             |
| Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia                  | 1 181 161,36         | 985 625,65           | (16,6%)             |
| Pozostałe koszty rodzajowe                                  | 1 353 285,28         | 956 201,78           | (29,3%)             |
| Wartość sprzedanych towarów i materiałów                    | 23 675 294,26        | 13 598 200,00        | (42,6%)             |
| <b>Koszty działalności operacyjnej</b>                      | <b>44 232 160,57</b> | <b>31 057 245,63</b> | <b>(29,8%)</b>      |
| <b>Zysk/strata ze sprzedaży</b>                             | <b>5 265 662,28</b>  | <b>3 145 785,11</b>  | <b>(40,3%)</b>      |
| Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych              | 9 944,57             | 0,00                 | (100,0%)            |
| Dotacje   | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne przychody operacyjne                                   | 4 786 880,03         | 163,30               | (100,0%)            |
| <b>Pozostałe przychody operacyjne</b>                       | <b>4 796 824,60</b>  | <b>163,30</b>        | <b>(100,0%)</b>     |
| Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych            | 9 610,34             | 0,00                 | (100,0%)            |
| Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych                | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne koszty operacyjne                                      | 1 152 920,75         | 0,32                 | (100,0%)            |
| <b>Pozostałe koszty operacyjne</b>                          | <b>1 162 531,09</b>  | <b>0,32</b>          | <b>(100,0%)</b>     |
| <b>Zysk/strata na działalności operacyjnej</b>              | <b>8 899 955,79</b>  | <b>3 145 948,09</b>  | <b>(64,7%)</b>      |
| Dywidendy i udziały w zyskach                               | 1 668 396,59         | 0,00                 | (100,0%)            |
| Odsetki   | 1 728 229,26         | 3 074 832,84         | 77,9%               |
| Zysk ze zbycia inwestycji                                   | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Aktualizacja wartości inwestycji                            | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne  | 359 028,69           | 11 064,00            | (96,9%)             |
| <b>Przychody finansowe</b>                                  | <b>3 755 654,54</b>  | <b>3 085 896,84</b>  | <b>(17,8%)</b>      |
| Odsetki   | 4 670 530,40         | 4 155 752,09         | (11,0%)             |
| Strata ze zbycia inwestycji                                 | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Aktualizacja wartości inwestycji                            | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne  | 402 649,42           | 13 346,76            | (96,7%)             |
| <b>Koszty finansowe</b>                                     | <b>5 073 179,82</b>  | <b>4 169 098,85</b>  | <b>(17,8%)</b>      |
| <b>Zysk/strata na działalności gospodarczej</b>             | <b>7 582 430,51</b>  | <b>2 062 746,08</b>  | <b>(72,8%)</b>      |
| Zyski nadzwyczajne  | 87 949,38            | 0,00                 | (100,0%)            |
| Straty nadzwyczajne   | 90 177,86            | 0,00                 | (100,0%)            |
| Wynik zdarzeń nadzwyczajnych                                | (2 228,48)           | 0,00                 | (100,0%)            |
| <b>Zysk/strata brutto</b>                                   | <b>7 580 202,03</b>  | <b>2 062 746,08</b>  | <b>(72,8%)</b>      |
| Podatek dochodowy   | 2 129 799,00         | 0,00                 | (100,0%)            |
| Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku                    | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| <b>Zysk/strata netto</b>                                    | <b>5 450 403,03</b>  | <b>2 062 746,08</b>  | <b>(62,2%)</b>      |

Tabela 1.4. Rachunek zysków i strat przykładowej spółki – wariant kalkulacyjny (w zł)

| SPÓŁKA S.A. – rachunek zysków i strat<br>wersja kalkulacyjna | 2001                 | 2002                 | Zmiana<br>2002/2001 |
|--|----------------------|----------------------|---------------------|
| Przychody netto ze sprzedaży produktów                       | 2 760 563,44         | 5 462 300,00         | 97,9%               |
| Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów            | 41 391 069,74        | 28 632 900,00        | (30,8%)             |
| <b>Przychody netto ze sprzedaży</b>                          | <b>44 151 633,18</b> | <b>34 095 200,00</b> | <b>(22,8%)</b>      |
| Wartość sprzedanych towarów i materiałów                     | 23 675 294,26        | 13 598 200,00        | (42,6%)             |
| Koszt wytworzenia sprzedanych produktów                      | 442 670,05           | 25 079,00            | (94,3%)             |
| <b>Koszty sprzedanych towarów i produktów</b>                | <b>24 117 964,31</b> | <b>13 623 279,00</b> | <b>(43,5%)</b>      |
| <b>Zysk/strata brutto ze sprzedaży</b>                       | <b>20 033 668,87</b> | <b>20 471 921,00</b> | <b>2,2%</b>         |
| Koszty sprzedaży   | 220 572,09           | 1 794 071,63         | 713,4%              |
| Koszty ogólnego zarządu                                      | 14 547 434,50        | 15 532 064,26        | 6,8%                |
| <b>Zysk/strata ze sprzedaży</b>                              | <b>5 265 662,28</b>  | <b>3 145 785,11</b>  | <b>(40,3%)</b>      |
| Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych               | 9 944,57             | 0,00                 | (100,0%)            |
| Dotacje  | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne przychody operacyjne                                    | 4 786 880,03         | 163,30               | (100,0%)            |
| <b>Pozostałe przychody operacyjne</b>                        | <b>4 796 824,60</b>  | <b>163,30</b>        | <b>(100,0%)</b>     |
| Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych             | 9 610,34             | 0,00                 | (100,0%)            |
| Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych                 | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne koszty operacyjne                                       | 1 152 920,75         | 0,32                 | (100,0%)            |
| <b>Pozostałe koszty operacyjne</b>                           | <b>1 162 531,09</b>  | <b>0,32</b>          | <b>(100,0%)</b>     |
| <b>Zysk/strata z działalności operacyjnej</b>                | <b>8 899 955,79</b>  | <b>3 145 948,09</b>  | <b>(64,7%)</b>      |
| Dywidendy i udziały w zyskach                                | 1 668 396,59         | 0,00                 | (100,0%)            |
| Odsetki uzyskane   | 1 728 229,26         | 3 074 832,84         | 77,9%               |
| Zysk ze zbycia inwestycji                                    | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Aktualizacja wartości inwestycji                             | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne   | 359 028,69           | 11 064,00            | (96,9%)             |
| <b>Przychody finansowe</b>                                   | <b>3 755 654,54</b>  | <b>3 085 896,84</b>  | <b>(17,8%)</b>      |
| Odsetki  | 4 670 530,40         | 4 155 752,09         | (11,0%)             |
| Strata ze zbycia inwestycji                                  | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Aktualizacja wartości inwestycji                             | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| Inne   | 402 649,42           | 13 346,76            | (96,7%)             |
| <b>Koszty finansowe</b>                                      | <b>5 073 179,82</b>  | <b>4 169 098,85</b>  | <b>(17,8%)</b>      |
| <b>Zysk/strata z działalności gospodarczej</b>               | <b>7 582 430,51</b>  | <b>2 062 746,08</b>  | <b>(72,8%)</b>      |
| Zyski nadzwyczajne   | 87 949,38            | 0,00                 | (100,0%)            |
| Straty nadzwyczajne  | 90 177,86            | 0,00                 | (100,0%)            |
| Wynik zdarzeń nadzwyczajnych                                 | (2 228,48)           | 0,00                 | (100,0%)            |
| <b>Zysk/strata brutto</b>                                    | <b>7 580 202,03</b>  | <b>2 062 746,08</b>  | <b>(72,8%)</b>      |
| Podatek dochodowy  | 2 129 799,00         | 0,00                 | (100,0%)            |
| Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku                     | 0,00                 | 0,00                 | (-)                 |
| <b>Zysk/strata netto</b>                                     | <b>5 450 403,03</b>  | <b>2 062 746,08</b>  | <b>(62,2%)</b>      |

## @ Analiza rachunku zysków i strat

Wstępna analiza rachunku wyników obejmuje:

- ustalenie i ocenę zmian w wielkościach strumieni pieniężnych reprezentujących przychody ze sprzedaży, koszty, wynik finansowy i inne wielkości ekonomiczne w kolejnych latach badanego okresu;
- badanie relacji zachodzących pomiędzy poszczególnymi wielkościami ekonomicznymi w rachunku wyników.

## @ Rachunek przepływów pieniężnych

Do 1995 r. sporządzanie sprawozdania przepływów pieniężnych nie było w Polsce obowiązkowe. Tylko spółki, które chciały wprowadzić swoje akcje do publicznego obrotu, musiały przedstawić to sprawozdanie w prospekcie emisyjnym.

Rachunek przepływów pieniężnych przedstawia zmianę w zasobach środków pieniężnych w czasie trwania okresu sprawozdawczego. Sprawozdanie odpowiada na pytania:

- jakie były źródła środków pieniężnych, którymi dysponowało przedsiębiorstwo;
- jakie było ich przeznaczenie;
- czy działalność w roku sprawozdawczym przyczyniała się do poprawy czy pogorszenia płynności przedsiębiorstwa.

Istotą przepływów pieniężnych jest ustalenie różnicy między wpływami a wydatkami pieniężnymi poniesionymi w danym okresie. Nadwyżka finansowa (ang. cash flow) oznacza dopływ środków pieniężnych.

Przepływy pieniężne dotyczą trzech sfer działalności przedsiębiorstwa:

- **operacyjnej** – bieżące operacje zakupu czynników produkcji/ towarów, sprzedaż wyrobów, robót, usług, towarów. W konsekwencji ciągnie to za sobą zmniejszenie lub zwiększenie zapasów, należności, zobowiązań oraz osiągnięcie nadwyżek finansowych (zysk + amortyzacja);
- **inwestycyjnej** – zakup lub sprzedaż składników majątku trwałego w postaci rzeczowej i finansowej;
- **finansowej** – zmiana kapitału akcyjnego/udziałowego lub zapasowego, rozliczenia wygenerowanych zysków (dywidenda, zysk niepodzielony), zaciąganie i spłata kredytów i pożyczek długoterminowych.

Tabela 1.5. prezentuje rachunek przepływów pieniężnych dla przykładowej spółki.

Tabela 1.5. Rachunek przepływów pieniężnych przykładowej spółki

| Przepływy pieniężne ( w zł) za rok 2002 |  | 2002                  |
|---|--|-----------------------|
| Gotówka początku okresu                 |  | 756 351,42            |
| <b>Strumień operacyjny</b>              |  | <b>-11 347 217,34</b> |
| <i>Wpływ</i>                            |  | <b>-741 547,67</b>    |
|   | Zysk na działalności operacyjnej           | 3 145 948,09          |
|   | Amortyzacja                                | 920 255,00            |
|   | Wzrost zobowiązań                          | -4 469 275,44         |
|   | Wzrost rezerw                              | -92 301,00            |
|   | Przyrost funduszy specjalnych              | 3 852,54              |
|   | Przyrost rmk biernych                      | -250 026,86           |
|   | Przyrost zysków nadzwyczajnych             | 0,00                  |
| <i>Wypływ</i>                           |  | <b>10 605 669,67</b>  |
|   | Podatek dochodowy z rachunku wyników       | 0,00                  |
|   | Wzrost należności                          | -994 702,06           |
|   | Wzrost zapasów                             | 13 832 977,43         |
|   | Wzrost rmk czynnych                        | -2 232 605,70         |
|   | Przyrost strat nadzwyczajnych              | 0,00                  |
| <b>Strumień inwestycyjny</b>            |  | <b>-1 590 668,34</b>  |
| <i>Wpływ</i>                            |  | <b>0,00</b>           |
|   | Sprzedaż papierów przeznaczonych do obrotu | 0,00                  |
| <i>Wypływ</i>                           |  | <b>1 590 668,34</b>   |
|   | Inwestycje rzeczowe                        | 1 049 721,00          |
|   | Inwestycje finansowe                       | 540 947,34            |
|   | Dywidenda                                  | 0,00                  |
|   | Nabycie papierów przeznaczonych do obrotu  | 0,00                  |
| <b>Strumień finansowy</b>               |  | <b>16 011 075,27</b>  |
| <i>Wpływ</i>                            |  | <b>20 180 174,12</b>  |
|   | Podwyższenie kapitału                      | 12 248 730,20         |
|   | Przychody finansowe                        | 3 085 896,84          |
|   | Zaciągnięcie kredytów krótkoterminowych    | 4 845 547,08          |
|   | Zaciągnięcie kredytów długoterminowych     | 0,00                  |
| <i>Wypływ</i>                           |  | <b>4 169 098,85</b>   |
|   | Koszty finansowe                           | 4 169 098,85          |
|   | Splata kredytów krótkoterminowych          | 0,00                  |
|   | Splata kredytów długoterminowych           | 0,00                  |
| <b>Strumień ogółem</b>                  |  | <b>3 073 189,59</b>   |
| <b>Gotówka końca okresu</b>             |  | <b>3 829 541,01</b>   |

**@ Powiązanie 3 sprawozdań finansowych**

Pomiędzy sprawozdaniami finansowymi występują podstawowe relacje, których znajomość może ułatwić szybką analizę sprawozdań. Wspólną kategorią wiążącą rachunek wyników i bilans jest **wynik finansowy netto**, który w bilansie po stronie pasywów wykazywany jest jako **wynik z lat ubiegłych i z roku obrotowego**. Natomiast bilans i rachunek przepływów pieniężnych wiążą **przepływy pieniężne netto**, które w bilansie w aktywach występują jako **środki pieniężne**.

### @ Zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym

Sprawozdanie to zawiera informacje o zmianach poszczególnych składników kapitału własnego za bieżący i poprzedni rok obrotowy. Dostarcza ono istotnych informacji przydatnych do analizy ogółu zmian wartości księgowej jednostki oraz umożliwia ustalenie łącznych zysków lub strat wynikających z działalności jednostki. Poniżej w tabeli 1.6 przedstawiono zestawienie zmian w kapitale własnym w przykładowej spółce w okresie 2001–2002.

Tabela 1.6. Zestawienie zmian w kapitale własnym w przykładowej spółce

| SPÓŁKA S.A.  | 2001                  | %             | 2002                  | %             |
|--|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
| <b>KAPITAŁ WŁASNY</b>  | <b>191 194 314,93</b> | <b>100,0%</b> | <b>205 505 791,21</b> | <b>100,0%</b> |
| Kapitał podstawowy   | 114 775 000,00        | 60,0%         | 114 775 000,00        | 55,9%         |
| Należne, lecz nie wniesione wkłady na poczet kapitału podstawowego | (7 867 000,00)        | (4,1%)        | 0,00                  | 0,0%          |
| Akcje własne   | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          |
| Kapitał zapasowy   | 36 623 208,35         | 19,2%         | 39 192 208,35         | 19,1%         |
| Kapitał z aktualizacji wyceny                                      | 2 015 520,48          | 1,1%          | 2 015 520,48          | 1,0%          |
| Pozostałe kapitały rezerwowe                                       | 41 616 374,20         | 21,8%         | 41 616 374,20         | 20,3%         |
| Zysk (strata) z lat ubiegłych                                      | (1 419 191,13)        | (0,7%)        | 5 843 942,10          | 2,8%          |
| Zysk (strata) netto  | 5 450 403,03          | 2,9%          | 2 062 746,08          | 1,0%          |
| Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego                       | 0,00                  | 0,0%          | 0,00                  | 0,0%          |

### @ Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe powinny zawierać istotne dane i objaśnienia:

- wprowadzenie do sprawozdania finansowego – opis przyjętych zasad rachunkowości, metod wyceny i sporządzania sprawozdań finansowych, prezentację przyczyn i skutków zmian w porównaniu z poprzednim rokiem;
- dodatkowe informacje i objaśnienia – np. uzupełniające dane do bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych, zmian w kapitale własnym; proponowany podział zysku/pokrycia straty.

### @ Analiza wskaźnikowa<sup>31</sup>

Analiza wskaźnikowa traktowana jest jako rozwinięcie ogólnej analizy sprawozdań finansowych. Obliczane podczas analizy wskaźniki stanowią proporcje odpowiednich pozycji aktywów i pasywów bilansu w przekroju poziomym i pionowym, a także są zestawieniem wyniku finansowego i wybranych pozycji sprawozdań finansowych. Są to także relacje danych z przepływów środków pieniężnych, dokumentów zewnętrznych (np. statystyki giełdowe) oraz poszczególnych składników bilansu i rachunku wyników. Na bazie tych źródeł można obliczyć kilkadziesiąt wskaźników. Jednakże ich dobór powinien determinować cel badania.

<sup>31</sup> Pomocną publikacją w zakresie analizy sprawozdań finansowych, analizy wskaźnikowej może być „Ocena przedsiębiorstwa wg standardów światowych”, M. Sierpińska, T. Jachna, PWN, Warszawa 1997.

Kierunki analizy wskaźnikowej:

- wskaźnik (będący relacją pomiędzy kilkoma liczbami pochodzącymi z materiałów źródłowych) jest użyteczny, gdy zostanie porównany z innym wskaźnikiem (w czasie i przestrzeni);
- porównanie policzonych wskaźników umożliwia obliczanie trendów i analizę zmian w czasie;
- porównania pomiędzy przedsiębiorstwami, oprócz analizy trendów, należą do najczęściej dokonywanych w krajach zachodnich i coraz częściej w Polsce (np. baza gospodarcza PONT INFO GOSPODARKA<sup>32</sup>, własne bazy banków).

Analiza stanowi użyteczne narzędzie analizy finansowej wtedy, gdy analityk będzie świadomy jej ograniczeń. Obliczony wskaźnik jest użyteczny, kiedy zostanie porównany z określonym standardem.

Największą słabością analizy wskaźnikowej jest fakt, że bazuje ona na wynikach przedsiębiorstwa z przeszłości. Na podstawie przeszłości można wprawdzie prognozować przyszłość firmy, jednakże nie można tego czynić w oderwaniu od koniunktury całej gospodarki i branży, w której działa analizowana firma.

### **@ Rodzaje wskaźników**

Wskaźniki klasyfikuje się zwykle w pięć podstawowych grup:

- ✓ wskaźniki płynności – (por. tabela 1.7);
- ✓ wskaźniki zadłużenia (struktury kapitału) – (por. tabela 1.8);
- ✓ wskaźniki aktywności (sprawności działania) – (por. tabela 1.9);
- ✓ wskaźniki rentowności – (por. tabela 1.10);
- ✓ wskaźniki dla akcjonariuszy – (por. tabela 1.11).

---

<sup>32</sup> Por. [www.pontinfo.com.pl](http://www.pontinfo.com.pl). Baza Pont Info Gospodarka zawiera zestawienie wskaźników ekonomiczno-finansowych (w rozkładzie statystycznym, decylnym) dla danej branży EKD (Europejska Klasyfikacja Działalności). W bazie znajdziemy m.in. średnią arytmetyczną dla branży, wartość przeciętną (medianę – decyl 5). Po kalkulacji wskaźnika dla naszej firmy, np. w 2002 r., można go porównać ze wskaźnikiem w branży.

Tabela 1.7. Analiza wskaźników płynności

| Nazwa wskaźnika                 | Pytanie   | Wzór   |
|---------------------------------|---|--|
| Wskaźnik bieżącej płynności     | Jak kształtowała się zdolność firmy do spłacania zobowiązań upłynnionymi aktywami obrotowymi?                   | $\text{Aktywa obrotowe} / \text{Zobowiązania bieżące}$                                 |
| Wskaźnik podwyższonej płynności | Jaka była zdolność firmy do spłacania zobowiązań bardziej płynnymi aktywami obrotowymi?                         | $(\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy} - \text{RMC}) / \text{Zobowiązania bieżące}$  |
| Wskaźnik wysokiej płynności     | Jaka część zobowiązań bieżących może być uregulowana natychmiast, gdyby stały się one w danej chwili wymagalne? | $(\text{Papiery wartościowe} + \text{Środki pieniężne}) / \text{Zobowiązania bieżące}$ |

Tabela 1.8. Analiza wskaźników zadłużenia (struktury kapitału)

| Nazwa wskaźnika   | Pytanie  | Wzór  |
|---|--|---|
| Wskaźnik długu  | Jaki był udział zobowiązań w finansowaniu działalności firmy?  | $(\text{Zobowiązania ogółem} / \text{Aktywa ogółem}) \times 100\%$                                |
| Wskaźnik udziału zobowiązań finansowych w aktywach ogółem | Jaki był udział zobowiązań finansowych w finansowaniu działalności firmy?<br><br>Zobowiązania finansowe = kredyty i pożyczki krótkoterminowe + zobowiązania długoterminowe | $(\text{Zobowiązania finansowe} / \text{Aktywa ogółem}) \times 100\%$                             |
| Wskaźnik pokrycia kapitału własnego zobowiązaniami        | W jakim stopniu firma może pokryć zobowiązania z własnych źródeł?  | $(\text{Zobowiązania ogółem} / \text{Kapitały własne}) \times 100\%$                              |
| Wskaźnik zadłużenia długoterminowego                      | Na ile zobowiązania długoterminowe mogą być pokryte przez środki własne firmy?   | $(\text{Zobowiązania długoterminowe} / \text{Kapitały własne}) \times 100\%$                      |
| Wskaźnik pokrycia odsetek                                 | Ile razy efekty finansowe przewyższają płacone odsetki?  | $\text{EBIT} / \text{odsetki}$ ,<br>gdzie:<br>$\text{EBIT} = \text{Zysk brutto} + \text{odsetki}$ |
| Wskaźnik pokrycia odsetek gotówką                         | Jaka jest miara zdolności firmy do generowania gotówki ze swojej działalności?   | $\text{EBIDT} / \text{odsetki}$ ,<br>gdzie:<br>$\text{EBIDT} = \text{EBIT} + \text{Amortyzacja}$  |

Tabela 1.9. Analiza wskaźników aktywności (sprawności działania)

| Nazwa wskaźnika  | Pytanie   | Wzór  |
|--|---|---|
| Wskaźnik obrotowości aktywów                           | Jak kształtowała się wartość przychodów ze sprzedaży firmy na każdą 1 zł wartości aktywów ogółem?   | $\text{Sprzedaż netto} / \text{Aktywa ogółem}$  |
| Wskaźnik obrotowości majątku trwałego                  | Jak kształtowała się wartość przychodów ze sprzedaży firmy na każdą 1 zł wartości aktywów trwałych? | $\text{Sprzedaż netto} / \text{Aktywa trwałe}$  |
| Wskaźnik rotacji zapasów w dniach                      | Co ile dni firma odnawia swoje zapasy?  | $(\text{Średni stan zapasów} / \text{Koszty sprzedanych produktów, towarów, materiałów}) \times 365 \text{ dni}$                    |
| Cykl inkasa należności w dniach                        | Po ilu dniach firma średnio ściąga należności od swoich odbiorców?                                  | $(\text{Średni stan należności handlowych} / \text{Sprzedaż netto}) \times 365 \text{ dni}$   |
| Wskaźnik regulacji zobowiązań z tytułu dostaw w dniach | Jak szybko firma reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców?                                       | $(\text{Średni stan zobowiązań wobec dostawców} / \text{Koszty sprzedanych produktów, towarów, materiałów}) \times 365 \text{ dni}$ |

Tabela 1.10. Analiza wskaźników rentowności

| Nazwa wskaźnika                                    | Pytanie  | Wzór   |
|--|--|--|
| Wskaźnik rentowności sprzedaży netto (marża zysku) | Jaką marżę zysku netto przyniosła firmie sprzedaż netto?       | $(\text{Zysk netto} / \text{Przychody ze sprzedaży netto}) \times 100\%$ |
| Marża operacyjna                                   | Ile wynosiła marża operacyjna?                                 | $(\text{Zysk operacyjny} / \text{Przychody ze sprzedaży}) \times 100\%$  |
| Wskaźnik rentowności majątku (ROA)                 | Jaka jest efektywność zarządzania aktywami przez firmę?        | $(\text{Zysk netto} / \text{Aktywa ogółem}) \times 100\%$                |
| Wskaźnik rentowności kapitałów własnych (ROE)      | Jaką stopę zysku generuje zaangażowany w firmę kapitał własny? | $(\text{Zysk netto} / \text{Kapitały własne}) \times 100\%$              |

Tabela 1.11. Analiza wskaźników dla akcjonariuszy

| Nazwa wskaźnika                  | Pytanie   | Wzór  |
|----------------------------------|---|---|
| Kapitalizacja rynkowa w mln zł   | Na jakim poziomie była kapitalizacja rynkowa (wartość rynkowa) spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych? | <b>Liczba wyemitowanych akcji x Cena rynkowa akcji danego dnia</b>              |
| Zysk na 1 akcję (EPS)            | Ile zysku przypada na 1 akcję?  | $\text{Zysk netto} / \text{Liczba wyemitowanych akcji}$                         |
| Wskaźnik stopy dywidendy         | Jaka jest stopa zyskowności kapitałów zainwestowanych w zakup akcji?                                      | $(\text{Dywidenda na 1 akcję} / \text{Cena rynkowa 1 akcji}) \times 100\%$      |
| Wskaźnik stopy wypłat dywidendy  | Jaki jest udział wypłaconych dywidend w osiągniętym przez spółkę zysku netto?                             | $(\text{Dywidenda na 1 akcję} / \text{Zysk na 1 akcję}) \times 100\%$           |
| Cena / Zysk netto na 1 akcję     | Jaka jest opłacalność inwestowania w akcje spółki?  | $\text{Cena rynkowa 1 akcji} / \text{Zysk netto na 1 akcję}$                    |
| Cena / Wartość Księgowa 1 akcji  | Jak rynek kapitałowy szacuje majątek spółki?  | $\text{Cena rynkowa 1 akcji} / \text{Wartość Księgowa na 1 akcję}$              |
| Wartość rynkowa / Sprzedaż netto | Ile zł wartości rynkowej (kapitalizacji rynkowej) generuje 1 zł sprzedaży netto?                          | $\text{Wartość rynkowa} / \text{Sprzedaż netto}$                                |
| OCF / Sprzedaż                   | Ile zł przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej generuje 1 zł sprzedaży?                         | $\text{Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej} / \text{Sprzedaż netto}$ |
| OCF / Aktywa                     | Ile zł przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej generuje 1 zł aktywów?                           | $\text{Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej} / \text{Aktywa}$         |

### 1.7.3. Metoda punktowej oceny ryzyka kredytowego

Wskaźniki finansowe znajdują zastosowanie w ocenie wiarygodności partnerów handlowych w sposób bardziej kompleksowy w metodzie punktowej, znanej w literaturze przedmiotu jako **metoda punktowej oceny ryzyka kredytowego**. Jest to jeden z najprostszych sposobów oceny ryzyka kredytowego. Przedsiębiorstwo z wykorzystaniem analizy wskaźnikowej dokonuje oceny bilansu oraz rachunku zysków i strat potencjalnego partnera handlowego, aby określić jego zdolność finansową do wywiązywania się z zobowiązań handlowych. Wyliczone wartości wskaźników porównywane są dalej z wartościami granicznymi, które uznamy za minimalne lub maksymalne wg kryterium zdolności płatniczej klienta.

@ **Wartości graniczne** możemy wyznaczyć w oparciu o:

1. przeciętne wartości wskaźników dla danej branży;
2. wartości określone na podstawie danych z przeszłości;
3. wartości oczekiwanych lub modelowych.

Poniższa tabela prezentuje zestaw wybranych wskaźników wraz z punktacją.

**Tabela 1.12. Model punktowej oceny ryzyka kredytowego**

| Wskaźniki   | Liczba punktów |             |            |             |          | Wynik badanego kontrahenta |
|---|----------------|-------------|------------|-------------|----------|----------------------------|
|   | 1              | 2           | 3          | 4           | 5        |                            |
| Wskaźnik bieżącej płynności                       | > 2,5          | 2,0 – 2,5   | 1,5 – 2,0  | 1,0 – 1,5   | < 1      | 4                          |
| Wskaźnik wysokiej płynności                       | > 1,5          | 1,25 – 1,5  | 1,0 – 1,25 | 0,75 – 1,0  | < 0,75   | 3                          |
| Wskaźnik długu                                    | < 0,5          | 0,5 – 0,75  | 0,75 – 1,0 | 1,0 – 1,5   | > 1,5    | 2                          |
| Wskaźnik limitu kredytu                           | < 5%           | 5% – 10%    | 10% – 15%  | 15% – 25%   | > 25%    | 3                          |
| Wskaźnik rentowności netto sprzedaży              | > 8%           | 8% – 6%     | 6% – 3,5%  | 3,5% – 1%   | < 1%     | 3                          |
| Wskaźnik cyklu należności                         | < 30 dni       | 30 – 40 dni | 40 -50 dni | 50 – 60 dni | > 60 dni | 2                          |
| Wskaźnik cyklu zapasów                            | < 30 dni       | 30 – 40 dni | 40 -50 dni | 50 – 60 dni | > 60 dni | 3                          |
| Wskaźnik pozycji kredytowej                       | > 2,0          | 1,5 – 2,0   | 1,25 – 1,5 | 1,0 -1,25   | < 1      | 3                          |
| Wskaźnik udziału zapasów w aktywach               | < 0,3          | 0,3 – 0,35  | 0,35 – 0,4 | 0,4 – 0,6   | > 0,6    | 3                          |
| Wskaźnik cyklu zobowiązań z tytułu dostaw i usług | > 30 dni       | 30 – 40 dni | 40 -50 dni | 50 – 60 dni | < 60 dni | 3                          |

Źródło: M. Sierpińska, T. Jachna, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997, s. 153.

Uzyskana przez danego kontrahenta łączna liczba punktów wynosi 29. Częścią składową metody punktowej jest @**zestawienie klas ryzyka** z przyporządkowanymi im wielkościami punktów. Klasy ryzyka prezentuje tabela 1.13.

**Tabela 1.13. Zestawienie klas ryzyka kredytowego**

| Klasy ryzyka                                     | Przedziały klas ryzyka |
|--|------------------------|
| Klasa ryzyka kredytowego                         | 10–15                  |
| Klasa małego ryzyka                              | 16–25                  |
| Klasa umiarkowanego ryzyka wymagającego kontroli | 26–35                  |
| Klasa dużego ryzyka                              | 36–40                  |
| Klasa bardzo dużego ryzyka                       | 41–50                  |

Źródło: M. Sierpińska, T. Jachna, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997, s. 154.

W naszym przykładzie wyliczona liczba 29 punktów pozwoli zakwalifikować ocenianą firmę do klasy umiarkowanego ryzyka wymagającego kontroli. Metoda punktowa pozwala w sposób jednolity i prosty określić klasy ryzyka kredytowego związanego z kontrahentami. Jej słabością jest jednak subiektywne przydzielenie liczby punktów wartościom wskaźników, a także określenie przedziałów klas ryzyka.

## 1.8. Przyczyny udzielania kredytu kupieckiego i jego skutki dla przedsiębiorstwa

### @Kredyt kupiecki

Kredyt kupiecki (handlowy) odgrywa istotną rolę w obrocie gospodarczym i ma ogromny wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw.

#### **Kredyt kupiecki to odroczenie terminu zapłaty za zrealizowaną dostawę.**

Sprzedawca zgadza się na uzyskanie zapłaty w późniejszym terminie. Nabywca uzyskuje potrzebne do działalności materiały, surowce, usługi nie dokonując zapłaty w momencie zrealizowania dostawy lub usługi. Jest to więc forma kredytu udzielonego przez sprzedawcę produktów, towarów, usług nabywcy. Wielkość udzielonego kredytu stanowi wartość zrealizowanej dostawy lub usługi. Okresem kredytowania jest czas, w którym należy dokonać zapłaty za dostawę lub usługę.

Przedsiębiorstwo, prowadząc określoną politykę kredytową w zakresie kredytu kupieckiego, może realizować różne cele, a wśród nich:

- ✓ wzrost sprzedaży;
- ✓ zmniejszenie ryzyka niewypłacalności odbiorców;
- ✓ zachowanie płynności finansowej;
- ✓ zmniejszenie kosztu finansowania bieżącej działalności;
- ✓ minimalizacja poziomu należności.

Stosowanie wydłużonych terminów płatności jest instrumentem wzrostu sprzedaży, ale wzrasta w tym przypadku zagrożenie powstawania należności trudno ściąganych i nieściągalnych. Ich egzekucja pociąga za sobą dodatkowe koszty. Nieskuteczna egzekucja oznacza utratę wpływów ze sprzedaży. Im większa skala i zakres kredytowania odbiorców, tym większe potrzeby finansowe przedsiębiorstwa. Wzrost kredytowania odbiorców może oznaczać konieczność finansowego wsparcia przedsiębiorstwa dodatkowymi kredytami bankowymi i pożyczkami.

### @ Elementy kredytu kupieckiego<sup>33</sup>:

- ✓ kwota kredytu kupieckiego i sposób jego zapłaty;
- ✓ termin, na jaki został udzielony kredyt kupiecki
- ✓ rabaty;

<sup>33</sup> Por. Windykacja w praktyce. Zabezpieczanie i odzyskiwanie należności. Poradnik Wydawnictwa Wiedza i Praktyka, Warszawa 2003, str. K 03/13-14.

- ✓ zabezpieczenie wierzytelności;
- ✓ sposób odnawiania kredytu;
- ✓ kara umowna;
- ✓ odsetki i termin początkowy ich naliczania;
- ✓ zmiana warunków kredytu;

## Podsumowanie

Przedsiębiorca powinien rozważnie dobrać swoich partnerów handlowych i jeszcze przed podpisaniem umowy pozyskać wszelkie możliwe na rynku o nim informacje, bazując na swoich służbach handlowych lub na osobach trzecich, tj. wywiadownia gospodarcza, biuro prawne, agencja detektywistyczna. Chcąc podpisać umowę bez korzystania z pomocy kancelarii prawnej, wskazane jest pogłębienie wiedzy z obszaru prawa gospodarczego w zakresie rodzajów umów, trybu ich zawierania, form ich zawarcia, niezbędnych klauzul. Umiejętnie sporządzona umowa, która zabezpiecza nasze interesy, to klucz do windykacji należności, gdy zajdzie taka konieczność. Pomimo wszystko jednak bezpieczniej będzie skorzystać z porady prawnika.

Pozyskując rynkowe informacje, należy pamiętać, że nie wszystkie dane mają charakter publiczny. Wśród polskich uczestników życia gospodarczego obowiązuje przestrzeganie tajemnicy przedsiębiorstwa, tajemnicy giełdowej, tajemnicy skarbowej oraz bankowej, a także przestrzeganie ustawy o ochronie danych osobowych.

Na podstawie pozyskanych informacji o potencjalnym kontrahencie, trzeba dokonać oceny jego wiarygodności. Posiadając sprawozdania finansowe (rachunek zysków i strat oraz bilans), można przeprowadzić wstępną analizę wskaźnikową, która pokaże m.in.:

- ✓ czy oceniana firma ma problemy z utrzymaniem płynności finansowej?
- ✓ po ilu średnio dniach płaci ona swoim dostawcom?
- ✓ po ilu dniach, z kolei, ona ściąga pieniądze od swoich dłużników?
- ✓ jaka jest struktura kapitału własnego do zobowiązań w przedsiębiorstwie (w sp. z o.o. i spółce akcyjnej)?
- ✓ jaka jest rentowność sprzedaży netto, rentowność aktywów, rentowność kapitału własnego itd.?

Trudniej jest dokonać analizy finansowej w firmie, która nie ma obowiązku prowadzenia pełnej rachunkowości i w rezultacie nie musi sporządzać bilansu i rachunku zysków i strat. W takim przypadku musimy bazować na opinii życzliwych nam firm, które podzielą się informacją o jakości współpracy z danym przedsiębiorcą bądź skorzystać z usług firmy windykacyjnej (rozdział 2).

W ramach budowanej polityki kredytowej z całą pewnością przedsiębiorca ma wpływ na finansowanie swoich odbiorców. Godząc się na odroczoną płatność, udzielamy tzw. kredytu kupieckiego, za który nasz odbiorca nie płaci (kredyt nieoprocenowany). W odwrotnym przypadku, gdy jesteśmy nabywcami, możemy

wynegociować atrakcyjny dla nas termin płatności. Taka jest praktyka obrotu gospodarczego, której musimy się podporządkować.

Z drugiej strony, aby działać np. jako dostawca produktów do hipermarketów, musimy się zgodzić jako mali lub średni przedsiębiorcy, że otrzymamy płatność za nasze produkty po minimum 90 dniach. Tak przedstawia się specyfika współpracy z dużym odbiorcą, który narzuca swoje warunki.

W kolejnym, drugim rozdziale opracowania Czytelnik znajdzie informacje dotyczące zarządzania i obrotu wierzytelnościami. Na rynku polskim działają pośrednicy gotowi odkupić nasze wierzytelności (oczywiście nie za 100% jej wartości), są też firmy windykacyjne, które pomogą (za odpowiednią opłatą) wyegzekwować płatność od naszego dłużnika.



## 2. Zarządzanie i obrót wierzytelnościami

- ✓ **Obrót wierzytelnościami;**
- ✓ **Uczestnicy rynku wierzytelności (firmy faktoringowe, firmy skupujące wierzytelności, pośrednicy);**
- ✓ **Cena wierzytelności;**
- ✓ **Współpraca z firmą windykacyjną (ocena jej wiarygodności, zakres świadczonych usług);**
- ✓ **Należności w prawie bilansowym;**
- ✓ **Wierzytelności w prawie podatkowym;**
- ✓ **Odsetki za zwłokę w zapłacie.**

Jeśli nasze należności ulegną przeterminowaniu, tzn. jeśli minie termin ich zapłaty (np. 60 dni), można dokonać ich sprzedaży dla firmy faktoringowej lub firmy, której przedmiotem działalności jest handel wierzytelnościami. Cena sprzedaży/nabycia wierzytelności zależy będzie niewątpliwie od ryzyka jej ściągnięcia, a także od jej wysokości.

### 2.1. Obrót wierzytelnościami

#### @ Cesja wierzytelności

Jedną z możliwości odzyskania środków pieniężnych z tytułu wierzytelności jest możliwość cesji tej wierzytelności na inną osobę. Kodeks cywilny zawiera regulację dotyczącą zmian stosunku prawnego, zarówno po stronie dłużnika, jak i wierzyciela.

**W sytuacji, gdy wierzyciel nie chce czekać, nie zna sposobu na zmuszenie dłużnika do płatności lub po prostu nie ma środków, czy też nie może dłużej czekać na zwrot zaległej gotówki, cesja umożliwi mu pozbycie się takiej wierzytelności, a co za tym idzie, ustanie statusu wierzyciela.**

W wyniku pozbycia się (sprzedaży) wierzytelności odzyskujemy środki pieniężne, choć zazwyczaj nie w pełnej wysokości. Dotychczasowy wierzyciel nie musi martwić się o ewentualną spłatę, ponieważ już ktoś inny będzie prowadził przeciwko dłużnikowi stosowne postępowanie.

**Na podstawie cesji wierzytelności ukształtowana została umowa faktoringu i forfaitingu, a także giełdy wierzytelności i obrót wierzytelnościami.**

Każda wierzytelność ma swoją wartość. Wierzytelności, jak każdy inny towar, mogą być poszukiwane przez określoną grupę nabywców, np. zobowiązania samorządów lokalnych lub spółek Skarbu Państwa.

**Dla mniejszych firm długi okres oczekiwania na spełnienie świadczenia, pomimo gwarancji zapłaty, może spowodować pogorszenie bądź utratę płynności finansowej.**

Jednakże, w obrocie gospodarczym, działają przedsiębiorstwa, które posiadając nadwyżkę kapitału, traktują wierzytelności jako inwestycję kapitałową.

### **@Rodzaje wierzytelności**

Rodzajów wierzytelności jest tak wiele, jak wiele jest zdarzeń i operacji będących źródłem ich powstania. Możemy wyróżnić:

Należności główne, które mogą wynikać z:

- ✓ faktur;
- ✓ wyroków lub nakazów sądowych;
- ✓ weksli;
- ✓ kar umownych;
- ✓ przedpłat;
- ✓ zaliczek;
- ✓ pożyczek;
- ✓ kredytów;
- ✓ kaucji;
- ✓ składek ubezpieczeniowych i innych.

Należności uboczne, czyli np.:

- ✓ odsetki od niezapłaconych należności głównych;
- ✓ odsetki od zapłaconych po terminie wymagalności;
- ✓ koszty sądowe;
- ✓ koszty adwokackie;
- ✓ koszty egzekucyjne;
- ✓ koszty upomnień, ponagleń i inne.

### **@Rynek obrotu wierzytelnościami**

Obrót wierzytelnościami w polskiej praktyce obrotu gospodarczego jest zjawiskiem powszechnym.

Uczestnikami rynku obrotu wierzytelnościami są: firmy faktoringowe, firmy skupujące wierzytelności, pośrednicy.

#### **@ Firmy faktoringowe**

Firmy faktoringowe (faktoring został szerzej opisany w rozdziale 3), oparte w wielu przypadkach na kapitale bankowym, interesują się głównie wierzytelnościami stosunkowo bezpiecznymi i opiewającymi na wysokie kwoty. Bezpieczeństwo tychże wierzytelności wynika przede wszystkim ze stanu finansowego dłużnika, branży, w jakiej działa, czy też ewentualnego zabezpieczenia nabywanej wierzytelności. Bardzo rzadko firmy faktoringowe podejmują się obrotu małymi wierzytelnościami, wymagalnymi, czy też takimi, które były podstawą wydania wyroków sądowych, ewentualnie nakazów zapłaty. Rynek usług faktoringowych podlega systematycznemu rozwojowi. Coraz częściej firmy oferują faktoring pełny, związany z całkowitym przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika przez faktora (nabywcę wierzytelności).

### @ Firmy skupujące wierzytelności

Firmy skupujące wierzytelności:

– z jednej strony zarabiają na różnicach uzyskanych między ceną sprzedaży wierzytelności a ceną zakupu, czyli na pośrednictwie;

|  |
|--|
| Cena sprzedaży wierzytelności – cena zakupu wierzytelności = dochód firmy skupującej wierzytelność |
|--|

$$16\ 000\ \text{zł} - 12\ 000\ \text{zł} = 4\ 000\ \text{zł}$$

– z drugiej strony świadczą usługi windykacji nabytych wcześniej wierzytelności. W tym przypadku dochodem firmy jest różnica pomiędzy ściągniętą kwotą a ceną zakupu wierzytelności.

Przykład:

|   |
|---|
| Kwota ściągnięta od dłużnika – cena zakupu wierzytelności = dochód firmy skupującej wierzytelność |
|---|

$$17\ 000\ \text{zł} - 12\ 000\ \text{zł} = 5\ 000\ \text{zł}$$

### @ Pośrednicy

Na rynku obrotu wierzytelnościami występują także pośrednicy, którzy zajmują się tylko pośrednictwem w sprzedaży wierzytelności. Zwykle doprowadzają do transakcji między poszczególnymi zainteresowanymi firmami (sprzedawcą i nabywcą wierzytelności). W takiej sytuacji pośrednicy kupują we własnym zakresie określone wierzytelności i dalej odsprzedają je z zyskiem.

|  |
|--|
| <b>Największą (pod względem wartości wierzytelności) część rynku stanowią wierzytelności średnie i małe, które można sprzedać mniejszym firmom windykacyjnym. Dla dużych firm windykacyjnych nie są one zbyt atrakcyjne z uwagi na wysokie koszty stałe (administracyjne) i odpowiednio niewielki zysk z przeprowadzenia transakcji.</b> |
|--|

### @ Cena wierzytelności

Na cenę wierzytelności wpływają wysokość wierzytelności oraz wiarygodność dłużnika. Przedział, w jakim kształtują się ceny osiągane na polskim rynku wierzytelności, oscyluje między 95–97% wartości nominalnej wierzytelności w przypadku dużego kontrahenta i wierzytelności wobec dłużnika rokującego szansę szybkiego ściągnięcia środków pieniężnych, do nawet 5% w przypadku wierzytelności wobec firm upadających, będących na skraju bankructwa.

## 2.2. Firmy windykacyjne<sup>34</sup>

**W przypadku trudności ze ściąganiem należności od dłużników, przedsiębiorstwo może posilkować się doradztwem i pomocą wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej.**

Zapotrzebowanie na usługi windykacyjne jest coraz większe, podobnie jak i usługi świadczone przez wywiadownie gospodarcze. Powstaje coraz więcej nowych podmiotów, których głównym przedmiotem działalności jest odzyskiwanie przeterminowanych należności pieniężnych, ale także pomoc w negocjacjach z dłużnikiem co do sposobu spłaty zaległych zobowiązań. W Polsce działa co najmniej kilkaset podmiotów zajmujących się windykacją. Wiele z nich to firmy jednoosobowe i nie dysponujące niezbędnymi środkami technicznymi, które siłą rzeczy nie są w stanie zapewnić odpowiedniego poziomu usług. Firmy, które dysponują odpowiednim kapitałem finansowym i ludzkim, pozwalają na uzyskanie maksimum korzyści z podjętej z nimi współpracy.

### @ Jak wybrać firmę windykacyjną?

Firma windykacyjna, jak każdy inny przedsiębiorca, prowadzi działalność gospodarczą, dlatego też podlega takim samym obowiązkom rejestracyjnym, zgodnie z formą organizacyjno-prawną prowadzi księgi rachunkowe, reguluje zobowiązania publicznoprawne. Przed podpisaniem umowy o świadczenie usług windykacyjnych, czy to w ramach stałej współpracy, czy o jednorazowe świadczenie, także i ta firma powinna zostać poddana weryfikacji.

Najbezpieczniej jest wybrać firmę już znaną i sprawdzoną, gdyż w innym wypadku z chwilą zawarcia umowy o świadczenie usług windykacyjnych nie można dokonać faktycznej oceny jakości usługi, jaką nabywamy, ponieważ jest ona ściśle związana ze skutecznością działań. Dopiero po zakończeniu windykacji przez wynajętą przez nas firmę możemy zweryfikować jej przydatność i jej ofertę. Dlatego też najlepiej jest przeprowadzić wywiad środowiskowy w zaprzyjaźnionych firmach, które korzystają z usług firm windykacyjnych. Sprawdzone opinie będą ogromnie przydatne przy podejmowaniu decyzji o współpracy z daną firmą windykacyjną.

Podejmując decyzję o wyborze firmy windykacyjnej, należy uwzględnić następujące przesłanki:

- ✓ wiarygodność firmy windykacyjnej;
- ✓ usługi windykacyjne;
- ✓ terytorialny zakres działalności firmy windykacyjnej;
- ✓ pobierane prowizje i opłaty za świadczone usługi;
- ✓ podejmowane działania windykacyjne;
- ✓ raportowanie.

<sup>34</sup> Przydatną bazę danych firm pomocnych w windykacji zawiera CD-ROM, będący integralną częścią poradnika „Windykacja w praktyce. Zabezpieczanie i odzyskiwanie należności”, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka Sp z o.o., Poznań, [www.wip.pl](http://www.wip.pl). Czytelnik może skorzystać także z rankingu firm windykacyjnych na stronie [www.e-dlugi.pl/news/ranking](http://www.e-dlugi.pl/news/ranking).

### **@ Wiarygodność firmy windykacyjnej**

Wybrana firma windykacyjna, podobnie jak kontrahent handlowy, powinna być zweryfikowana pod kątem wiarygodności, gdyż z nią dalej zwiążemy się umową. Należy sprawdzić, czy firma ma dobrą opinię na rynku, czy jej udziałowcy/wspólnicy są wiarygodni oraz jakimi kapitałami własnymi (jeśli jest to spółka z o.o. czy spółka akcyjna) dysponuje. Wizyta w takiej firmie może pomóc w zdobyciu zaufania. Z drugiej strony, jeśli przedstawiciel firmy windykacyjnej unika zaproszenia nas do siedziby firmy, wtedy to powinno wzbudzić wątpliwości.

Niełatwo jest sugerować się w wyborze firmy windykacyjnej jej referencjami. Z uwagi na obowiązek zachowania tajemnicy handlowej firmy windykacyjne takich referencji nie upubliczniają. Klienci firmy windykacyjnej nie praktykują ujawniania faktu, że współpracują z firmą windykacyjną, ponieważ kontrahenci handlowi mogą to opatrnie zinterpretować, np. jako dowód, że dana firma ma problemy ze ściąganiem należności.

### **@ Usługi windykacyjne**

Im większy zakres usług, jaki może zaoferować nam firma windykacyjna, tym pełniejsza jest obsługa wszystkich należności. Powierzając całość spraw dotyczących windykacji wyspecjalizowanej firmie, otrzymujemy gwarancję skuteczniejszego ściągania należności. Wśród usług wspomagających odzyskiwanie należności można wyróżnić: wywiad gospodarczy, obrót wierzytelnościami, organizowanie kompensat<sup>35</sup>. W sytuacji prowadzenia windykacji z przedmiotów zastawu lub przewłaszczenia, ważne jest, aby firma windykacyjna miała do dyspozycji niezbędne środki transportu, jak również, aby była gotowa zająć się sprzedażą odebranych dłużnikowi przedmiotów zastawu.

### **@ Terytorialny zakres działalności firmy windykacyjnej**

Ważne jest, gdzie mieści się siedziba firmy windykacyjnej i jaka jest jej odległość od wierzyciela. Czasami będzie potrzebny bezpośredni kontakt z przedstawicielem firmy windykacyjnej, aby razem złożyć wizytę w siedzibie dłużnika. Windykacja terenowa umożliwia poznanie sytuacji finansowej dłużnika, ocenę posiadanego majątku i możliwości obsługi zadłużenia, pozwala na dokonanie wyboru dalszych metod windykacyjnych, a także na ocenę skuteczności podejmowanych działań.

### **@ Pobierane prowizje i opłaty**

Firmy windykacyjne różnie pobierają opłatę za świadczone przez siebie usługi. Z punktu widzenia wierzyciela najkorzystniejsza będzie taka oferta windykacyjna firmy, która opłatę za podjęte działania pobiera w formie prowizji określonej procentowo w stosunku do zwindykowanych należności. Jeżeli nie zostanie zrealizowane zadanie wyznaczone firmie windykacyjnej, nie otrzyma ona wynagrodzenia.

---

<sup>35</sup> Por. Słowniczek (hasło: potrącenie).

Tego typu zapłata za usługi nie wymaga wcześniejszego ponoszenia kosztów przez wierzyciela aż do chwili odzyskania długów od dłużnika, a co najważniejsze – motywuje firmę windykacyjną do skutecznego działania.

**Utrzymanie własnej komórki windykacyjnej zawsze jest związane z pewnymi kosztami stałymi i bez względu na efekty pracy koszty te muszą być poniesione.**

#### **@Podejmowane działania windykacyjne**

Zawierając umowę zlecenia windykacji, należy zapoznać się z czynnościami, które firma windykacyjna zamierza podjąć w celu uzyskania spłaty należności. Im szerszy zakres tych aktywności, tym większe prawdopodobieństwo odzyskania należności.

**Profesjonalna firma windykacyjna powinna prowadzić sprawy na każdym etapie windykacji, począwszy od monitoringu spływu należności z wykorzystaniem negocjacji, windykację terenową, postępowanie sądowe, a skończywszy na nadzorze egzekucji komorniczej, która jest poprzedzona rozpoznaniem majątkowym.**

Zakres działania firm windykacyjnych obejmuje zwykle:

- ✓ dochodzenie roszczeń finansowych dla podmiotów gospodarczych;
- ✓ dochodzenie roszczeń finansowych wynikających z umów leasingu i kredytowych;
- ✓ pozyskiwanie i opracowanie informacji na temat wierzycieli i ich stanu majątkowego;
- ✓ zastępstwo procesowe;
- ✓ pomoc egzekucyjną;
- ✓ opracowanie i zgłaszanie wniosków do prokuratury.

Firma może świadczyć także dodatkowe usługi w zakresie administrowania wierzytelnościami (naliczanie odsetek, dokonywanie i dokumentowanie potrąceń, wezwania do zapłaty).

#### **@Raportowanie**

Profesjonalna firma windykacyjna sporządza dla wierzyciela – zleceniodawcy raporty z podjętych działań windykacyjnych, ich rezultatów oraz wskazuje i konsultuje z wierzycielem różne możliwości dochodzenia roszczeń. To wierzyciel powinien zaproponować częstotliwość i formę przygotowywania raportów. Gdy wybierzemy odpowiednią firmę windykacyjną, to należy podać jej wszelkie znane informacje o naszym dłużniku. W zależności od formy prawnej dłużnika inny jest sposób ściągania należności. Dotyczy to głównie postępowania sądowego i egzekucyjnego (por. rozdział 6). Również w windykacji przedsądowej osobowość prawna dłużnika ma duże znaczenie. W szczególności dotyczy to reprezentowania firmy (dłużnika) przez osoby uprawnione.

### 2.3. Należności w prawie bilansowym

Wartość należności (wg Ustawy o rachunkowości z 1994 r. tekst jednolity z 2002 r.) aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizacyjnego, w odniesieniu do:

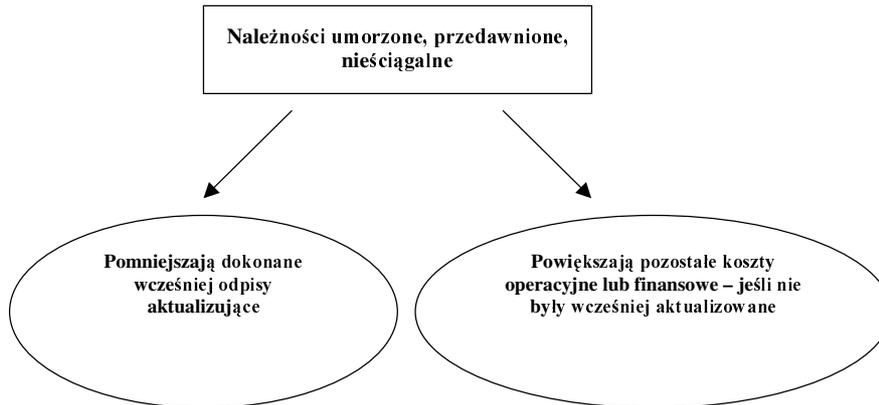
- a) należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości – do wysokości należności nie objętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności, zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym;
- b) należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego – w pełnej wysokości;
- c) należności kwestionowanych przez dłużników (spornych) oraz z których zapłatą zalega, ocena zaś sytuacji majątkowej i finansowej dłużnika na dzień wyceny, nie później niż na dzień bilansowy, wykazuje że spłata należności w umownej kwocie nie jest prawdopodobna – do wysokości niepokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności;
- d) należności stanowiących równowartość kwot podwyższających należności lub roszczenia, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego – do czasu ich otrzymania (zapłaty) lub odpisania;
- e) należności przeterminowanych lub nie przeterminowanych o znacznym prawdopodobieństwie nieściągalności, w przypadkach uzasadnionych rodzajem prowadzonej działalności lub strukturą odbiorców – w wysokości wiarygodnie oszacowanej kwoty odpisu ogólnego na nieściągalne należności.

Schemat 2.1 prezentuje odpisy aktualizujące należności, które zaliczamy do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych.



**Schemat. 2.1. Odpisy aktualizujące należności w zależności od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizacji**

Z kolei, schemat 2.2 pokazuje, co się dzieje z należnościami umorzonymi, przedawnionymi, nieściągalnymi w sytuacji, gdy nie były wcześniej aktualizowane.



Schemat. 2.2. Należności umorzone, przedawnione, nieściągalne

## 2.4. @Wierzytelności w prawie podatkowym

Ustawodawca podatkowy zgodził się odciążyć podatników umożliwiając zaliczenie do kosztów uzyskania przychodu określone grupy wierzytelności nieściągalnych oraz odpisów aktualizujących wartość należności.

Ustawodawca umożliwił zmniejszenie przychodów o wartość wierzytelności nieściągalnych, jeżeli występują łącznie dwie przesłanki:

1. Wierzytelność wcześniej zarachowana była do przychodów należnych z pozarolniczej działalności gospodarczej.

**To znaczy, że podatnik musiał dokonać zgodnego z zasadami prawa podatkowego zarachowania przychodu, a także, gdy ten przychód nie korzystał ze zwolnień w podatku dochodowym, tzn. wartość wierzytelności musiała wcześniej powiększać dochód do opodatkowania (pomniejszać stratę).**

2. Nieściągalność wierzytelności została w sposób właściwy (tzn. w sposób przewidziany w ustawach o podatkach dochodowych) udokumentowana:

- a) postanowieniem o nieściągalności, uznanym przez wierzyciela jako odpowiadającym stanowi faktycznemu, wydanym przez właściwy organ postępowania egzekucyjnego

**Przychód należny podatnika może być pomniejszony o wartość wierzytelności nieściągalnej nie wcześniej niż w roku podatkowym, w którym postanowienie organu egzekucyjnego o nieściągalności zostało uznane przez wierzyciela**

lub

- b) postanowieniem sądu o:

- ✓ oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości, gdy majątek masy nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego lub
- ✓ umorzeniu postępowania upadłościowego z powodu zbyt małego majątku masy
- ✓ ukończeniu postępowania upadłościowego

**Przychód należny podatnika pomniejszony może być nie wcześniej niż w roku podatkowym, w którym sąd wydał postanowienia o oddaleniu wniosku o upadłość, umorzeniu postępowania upadłościowego lub zakończeniu postępowania**

lub

- c) protokołem sporządzonym przez podatnika, stwierdzającym, że przewidywane koszty procesowe i egzekucyjne związane z dochodzeniem wierzytelności byłyby równe albo wyższe od tej kwoty.

**Aby skorzystać z prawa do pomniejszenia przychodu, podatnik musi sporządzić protokół stwierdzający, że przewidywane koszty procesowe i egzekucyjne dochodzenia wierzytelności byłyby równe lub wyższe niż ona sama. Wierzytelność zaliczana jest w koszty uzyskania przychodu, nie wcześniej niż w roku podatkowym, w którym został sporządzony protokół.**

**Z drugiej strony do kosztów uzyskania przychodów nie zalicza się:**

- a) wierzytelności odpisanych jako przedawnione;
- b) wierzytelności odpisanych jako nieściągalne z wyjątkiem ww. przypadku;
- c) wierzytelności umorzonych, z wyjątkiem tych, które uprzednio zostały zaliczone do przychodów podatkowych;
- d) rezerw utworzonych na wierzytelności, których nieściągalność została uprawdopodobniona;
- e) strat (kosztów) powstałych w wyniku utraty dokonanych przedpłat w związku z niewykonaniem umowy;
- f) strat z tytułu odpłatnego zbycia wierzytelności, chyba że wierzytelność ta uprzednio została zarachowana do przychodów podatkowych.

## **2.5. @Rezerwy tworzone na wierzytelności**

Rezerwy tworzone na wierzytelności wątpliwe zaliczane są do kosztów uzyskania przychodów, jeżeli:

- a) wierzytelności były uprzednio przychodami do opodatkowania;
- b) nieściągalność wierzytelności została uprawdopodobniona, w szczególności jeżeli:
  - dłużnik zmarł, został wykreślony z ewidencji działalności gospodarczej, postawiony w stan likwidacji lub została ogłoszona upadłość, lub

- na wniosek dłużnika wszczęte zostało postępowanie ugodowe w rozumieniu przepisów o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków albo postępowanie układowe w rozumieniu przepisów o postępowaniu układowym lub
- wierzytelność została potwierdzona prawomocnym orzeczeniem sądu i skierowana na drogę postępowania egzekucyjnego lub
- wierzytelność jest kwestionowana przez dłużnika na drodze postępowania sądowego.

## 2.6. Odsetki za zwłokę w zapłacie

Dłużnik, który reguluje zobowiązanie pieniężne z opóźnieniem, musi się liczyć z koniecznością zapłaty odsetek. Wysokość **@odsetek od zaległości podatkowych** określa rozporządzenie Ministra Finansów (por. tabela 2.1.), natomiast wysokość **@odsetek ustawowych** określa rozporządzenie Rady Ministrów (por. tabela 2.2). Strony umowy mogą określić inną niż odsetki ustawowe wysokość odsetek tzw. umownych, które dłużnik zobowiązuje się zapłacić w przypadku nieterminowego uregulowania podstawowego zobowiązania pieniężnego. Przepisy prawne mogą ograniczyć możliwość pobierania odsetek wyższych od odsetek ustawowych.

Podstawowe zagadnienia dotyczące odsetek uregulowane zostały w kodeksie cywilnym, który stanowi:

Art. 359.

§ 1. Odsetki od sumy pieniężnej należą się tylko wtedy, gdy to wynika z czynności prawnej albo z ustawy, z orzeczenia sądu lub z decyzji innego właściwego organu.

§ 2. Jeżeli wysokość odsetek nie jest w inny sposób określona, należą się odsetki ustawowe.

§ 3. Rada Ministrów określa, w drodze rozporządzenia, wysokość odsetek ustawowych, kierując się koniecznością zapewnienia dyscypliny płatniczej i sprawnego przeprowadzenia rozliczeń pieniężnych, biorąc pod uwagę wysokość rynkowych stóp procentowych oraz stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego.

Art. 360.

W braku odmiennego zastrzeżenia co do terminu płatności odsetek są one płatne co roku z dołu, a jeżeli termin płatności sumy pieniężnej jest krótszy niż rok – jednocześnie z zapłatą tej sumy.

Odsetki mają charakter świadczenia ubocznego w stosunku do świadczenia głównego, będącego właściwym przedmiotem zobowiązania. Są one przy tym ściśle związane ze świadczeniem głównym.

Zasadą jest, że nie nalicza się odsetek od zaległych odsetek. Są jednak pewne wyjątki: art. 482, par. 1 od zaległych odsetek można żądać odsetek za opóźnienie od chwili wytoczenia o nie powództwa, chyba, że po powstaniu zaległości strony zgodziły się na doliczenie odsetek od zaległej sumy.

Roszczenie o odsetki staje się osobno wymagalne w każdym dniu opóźnienia i w związku z tym przedawnia się osobno za każdy dzień opóźnienia. Okres przedawnienia odsetek wynosi trzy lata.

W przypadku nieterminowego uregulowania zobowiązania niepieniężnego strony umowy, z której wynika konieczność spełnienia świadczenia niepieniężnego mogą ustalić kary umowne w przypadku niewypełnienia zobowiązania w przewidzianym umownie terminie. Kary umowne mogą polegać na obowiązku wypłaty określonej wartości pieniężnej lub spełnieniu innego świadczenia. Nie jest dopuszczalne stosowanie kar umownych za nieterminowe wywiązanie się z zobowiązań pieniężnych.

**Tabela 2.1. Odsetki od zaległości podatkowych**

| <b>Od</b>  | <b>Do</b>  | <b>Procent rocznie</b> |
|------------|------------|------------------------|
| 10.12.1998 | 20.01.1999 | 40%                    |
| 21.01.1999 | 17.11.1999 | 34%                    |
| 18.11.1999 | 23.02.2000 | 41%                    |
| 24.02.2000 | 30.08.2000 | 43%                    |
| 31.08.2000 | 28.02.2001 | 46%                    |
| 01.03.2001 | 28.03.2001 | 44%                    |
| 29.03.2001 | 27.06.2001 | 42%                    |
| 28.06.2001 | 22.08.2001 | 39%                    |
| 23.08.2001 | 25.10.2001 | 37%                    |
| 26.10.2001 | 28.11.2001 | 34%                    |
| 29.11.2001 | 30.01.2002 | 31%                    |
| 31.01.2002 | 25.04.2002 | 27%                    |
| 26.04.2002 | 29.05.2002 | 25%                    |
| 30.05.2002 | 26.06.2002 | 24%                    |
| 27.06.2002 | 28.08.2002 | 23%                    |
| 29.08.2002 | 25.09.2002 | 21%                    |
| 26.09.2002 | 23.10.2002 | 20%                    |
| 24.10.2002 | 27.11.2002 | 18%                    |
| 28.11.2002 | 29.01.2003 | 17,5%                  |
| 30.01.2003 | 26.02.2003 | 17%                    |
| 27.02.2003 | 26.03.2003 | 16%                    |
| 27.03.2003 | 24.04.2003 | 15,5%                  |
| 25.04.2003 | 28.05.2003 | 14,5%                  |
| 29.05.2003 | 25.06.2003 | 14,0%                  |
| 26.06.2003 | 30.06.2004 | 13,5%                  |
| 01.07.2004 | 28.07.2004 | 14,5%                  |
| 29.07.2004 | 25.08.2004 | 15,0%                  |
| 26.08.2004 |            | 16,0%                  |

Źródło: Ministerstwo Finansów, [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)

Tabela 2.2. Odsetki ustawowe (budżetowe)

| Od         | Do         | Procent rocznie |
|------------|------------|-----------------|
| 01.07.1990 | 30.11.1990 | 60%             |
| 01.12.1990 | 28.02.1991 | 90%             |
| 01.03.1991 | 14.09.1991 | 140%            |
| 15.09.1991 | 14.08.1992 | 80%             |
| 15.08.1992 | 30.04.1993 | 60%             |
| 01.05.1993 | 14.12.1995 | 54%             |
| 15.12.1995 | 31.12.1996 | 46%             |
| 01.01.1997 | 14.04.1998 | 35%             |
| 15.04.1998 | 31.01.1999 | 33%             |
| 01.02.1999 | 14.05.1999 | 24%             |
| 15.05.1999 | 31.10.2000 | 21%             |
| 01.11.2000 | 14.12.2001 | 30%             |
| 15.12.2001 | 24.07.2002 | 20%             |
| 25.07.2002 | 31.01.2003 | 16%             |
| 01.02.2003 | 24.09.2003 | 13%             |
| 25.09.2003 |            | 12,25%          |

Źródło: Ministerstwo Sprawiedliwości, [www.ms.gov.pl](http://www.ms.gov.pl)

**Ze strony [www.certus.nw.pl/glowna.htm](http://www.certus.nw.pl/glowna.htm) można ściągnąć darmowy program (arkusz Microsoft Excel) do kalkulacji odsetek ustawowych i podatkowych. Także na stronie [www.e-dlugi.pl/odsetki](http://www.e-dlugi.pl/odsetki) można obliczyć ww. odsetki.**

#### @ Ustawa o terminach zapłaty i w transakcjach handlowych

Od 1 stycznia 2004 r. obowiązuje nowa ustawa z 12.06.2003 r. o terminach zapłaty i w transakcjach handlowych (Dz.U. nr 139, poz. 1323). Zastąpiła ona ustawę z dnia 06.09.2001 r. dotyczącą tej samej materii. Poprzednia ustawa chroniła przed przeciąganiem terminów zapłaty tylko małych przedsiębiorców. Nowa ustawa, będąca dostosowaniem polskich przepisów o zwalczaniu opóźnień w płatnościach do prawa Unii Europejskiej, dotyczy większego kręgu uczestników obrotu gospodarczego i większej liczby transakcji. Ustawa obejmuje transakcje handlowe, zawierane w związku z działalnością gospodarczą i zawodową między wszystkimi przedsiębiorcami (dostawcami i usługodawcami). Odnosi się także do transakcji handlowych zawieranych przez osoby wykonujące wolny zawód, przez oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych.

**Główną sankcją za zaleganie z płatnością jest wprowadzenie obowiązku zapłacenia kontrahentowi (dostawcy) przez odbiorcę towarów i usług odsetek za zwłokę.**

Jeżeli w umowie przewidziano termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, dostawca może, ale nie musi, żądać odsetek ustawowych za okres począwszy od 31 dnia od zrealizowania dostawy czy usługi do dnia zapłaty. Jest nim dzień określony w pisemnym

wezwanu dłużnika do zapłaty, a zwłaszcza w fakturze doręczonej mu przez wykonawcę czy dostawcę.

**Jeżeli w umowie w ogóle nie ustalono terminu zapłaty, dostawcy czy wykonawcy należą się automatycznie ustawowe odsetki, licząc od 31 dnia od wywiązania się z umowy do dnia zapłaty.**

Jeśli zaś odbiorca towaru czy usługi nie ureguluje należności w terminie określonym w umowie lub wezwaniu do zapłaty, jego kontrahent musi otrzymać dodatkowo, bez osobnego żądania, odsetki w wysokości tzw. karnych odsetek od zaległych podatków. Jeśli na taką okoliczność partnerzy ustalili odsetki wyższe, należą się te wyższe.

O zapłatę odsetek będą mogły wystąpić na rzecz wierzyciela, na jego wniosek, krajowe lub regionalne organizacje, których statutowym celem jest ochrona interesów przedsiębiorców (np. Business Centre Club, Polska Konfederacja Prywatnych Pracodawców).

## Podsumowanie

Co powinniśmy zrobić, gdy dłużnik nam nie płaci?

Po pierwsze, gdy nasz odbiorca nie wywiąże się z terminu płatności uzgodnionego w umowie kupna/sprzedaży, można dokonać sprzedaży tej wierzytelności. Ukształtował się w Polsce, podobnie jak w rozwiniętych gospodarkach, rynek obrotu wierzytelnościami, którego uczestnikami są firmy faktoringowe, firmy skupujące wierzytelności czy też inni pośrednicy.

Po drugie, możemy skorzystać z szerokiej oferty firm windykacyjnych, które pomogą w odzyskaniu należności. Podejmując decyzję o wyborze firmy windykacyjnej, należy kierować się następującymi przesłankami: wiarygodność firmy windykacyjnej, usługi windykacyjne, terytorialny zakres działalności firmy windykacyjnej, pobierane prowizje i opłaty za świadczone usługi, podejmowane działania windykacyjne, raportowanie.

Po trzecie, możemy dokonywać (w ujęciu księgowym i podatkowym) odpisów aktualizujących należności, które zaliczymy do pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych. Istnieje także możliwość powiększenia pozostałych kosztów operacyjnych o należności umorzone, przedawnione i nieściągalne.

Po czwarte, należy pamiętać o tym, że należą się nam odsetki za zwłokę w zapłacie w przypadku, gdy nasz dłużnik nie wywiąże się ze swoich zobowiązań handlowych.

Kolejny, trzeci rozdział, przybliży dwa nowe instrumenty zarządzania należnościami, mianowicie faktoring i forfaiting. Faktoring dotyczy głównie obrotu krajowego i jest adresowany przede wszystkim do małych i średnich przedsiębiorstw, natomiast forfaiting dotyczy głównie obrotu międzynarodowego i adresowany jest do dużych przedsiębiorstw.



## 3. Instrumenty zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie

- ✓ **Istota faktoringu;**
- ✓ **Korzyści i koszty faktoringu dla przedsiębiorcy;**
- ✓ **Rodzaje faktoringu;**
- ✓ **Rozwój faktoringu na świecie i w Polsce;**
- ✓ **Faktoring a forfaiting.**

Faktoring nie jest już w Polsce nowością, ale wciąż na jego temat krąży wiele mitów. Błędne jest przede wszystkim rozumienie tej usługi jako wykupu długów. Jej przedmiotem są bowiem wierzytelności, które dopiero będą wymagalne (po upływie ustalonego przez kontrahentów terminu), a więc jeszcze nieprzeterminowane. Faktoring nie jest również metodą odzyskiwania należności – tym bowiem zajmują się biura windykacji i komornicy. Inny przykład usług, nazywanych na wyrost faktoringiem, to oferowane przez banki zwykle dyskonto pojedynczych faktur.

### 3.1. Faktoring

@ Co to jest faktoring?

**Faktoring jest to forma krótkoterminowego finansowania transakcji handlowych, alternatywna do kredytu obrotowego. Łączy w sobie cechy cesji wierzytelności, umowy zlecenia oraz dyskonta. Mamy tu do czynienia z trójstronnym stosunkiem prawnym, do którego dochodzi po podpisaniu umowy faktoringu.**

@Podmiotami faktoringu są:

- **Faktorant** (zwany też klientem faktoringowym): dostawca towarów lub usług, uprawniony do otrzymania świadczenia pieniężnego z tytułu dostawy lub usługi. Przysługuje mu wierzytelność (faktura sprzedaży) w stosunku do dłużnika, którą sprzedaje wyspecjalizowanej instytucji, zwanej faktorem.
- **Dłużnik faktoringowy**: odbiorca towarów lub usług, zobowiązany z tytułu nabytych towarów lub usług do zapłaty wierzycielowi (faktorantowi) świadczenia pieniężnego.
- **Faktor** (firma faktoringowa): wyspecjalizowana instytucja finansowa nabywająca wierzytelności przysługujące faktorantom wobec ich dłużników oraz świadcząca dodatkowe usługi na rzecz faktoranta.

### **3.1.1. @Adresaci faktoringu**

Klientem faktoringowym może zostać praktycznie każda firma spełniająca poniższe warunki:

- ✓ przedstawi faktorowi umowę stałej współpracy z kilkoma swoimi klientami;
- ✓ przedstawi faktorowi historię współpracy ze swoimi klientami;
- ✓ podpisze umowę o świadczenie usług faktoringowych;
- ✓ będzie się stosować do zaleceń wydanych przez faktora<sup>36</sup>.

Typowy adresat faktoringu to firma:

- prowadząca sprzedaż z odroczoną płatnością;
- posiadająca duże należności;
- generująca roczne obroty powyżej 3 mln zł;
- mająca ograniczony kapitał własny;
- uzyskująca upusty cenowe u swych dostawców;
- utrzymująca stałą współpracę z wieloma odbiorcami;
- realizującą ekspansywną strategię zwiększania obrotów, m.in. poprzez stosunkowo długie terminy płatności (do 90 dni w obrotach krajowych i do 120 dni w obrotach zagranicznych);
- mająca wiarygodność kredytową i stabilność finansową.

**Faktoringu nie można zaproponować firmom, które cyklicznie zmagają się z problemami finansowymi.** To źródło finansowania jest dobrym sposobem przyspieszenia inkasa należnych środków finansowych, a nie panaceum na złą kondycję przedsiębiorstwa.

W porównaniu z kredytem bankowym faktoring jest bardzo atrakcyjną ofertą. Faktor nie żąda żadnych zabezpieczeń od swojego klienta przy podpisaniu umowy. Faktor jest pośrednikiem, który chce pomóc firmie, oczywiście nie bezinteresownie, pobierając za to wynagrodzenie w postaci prowizji. Faktor sam monitoruje dłużnika, a więc zmniejsza koszty windykacji swojego klienta.

### **3.1.2. Dodatkowe czynności oferowane przez faktora**

#### **@ Zakres czynności oferowanych przez faktora**

Faktor może świadczyć na rzecz faktoranta szereg dodatkowych usług, do których mogą należeć głównie:

- ✓ ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów;
- ✓ kontrola i monitoring należności;
- ✓ windykacja należności objętych umową faktoringu od dłużnika;
- ✓ realizacja rozliczeń i sprawozdań o charakterze księgowym;
- ✓ okresowe weryfikowanie dłużników faktoringowych.

<sup>36</sup> Por. M. Andrzejewski, S. Horbaczewski, Wyjść z dołka, Gazeta MSP, lipiec–sierpień 2003, s. 9.

Faktorzy w Europie Zachodniej oferują wiele dodatkowych i niekonwencjonalnych usług dla faktorantów, a wśród nich są:

- ✓ świadczenie usług marketingowych;
- ✓ udzielanie przedsiębiorcy zaliczek i pożyczek na zaspokojenie potrzeb roszczeń przedsiębiorcy wynikających z umów dostawy, sprzedaży i umów o usługi, które zawiera on ze swoimi klientami;
- ✓ opracowywanie strategii rozwoju i planów ekspansji rynkowej;
- ✓ doradztwo w zakresie pozyskiwania źródeł finansowania, wyboru kanałów dystrybucji.

Banki i duże instytucje faktoringowe mogą świadczyć także usługi pozyskiwania danych statystycznych związanych z kontrahentem faktoranta oraz usługi prawne.

W tym usługowym wymiarze faktoring obejmuje niejednokrotnie komponenty nowoczesnego konsultingu na płaszczyźnie zaopatrzenia, zbytu, inwestycji, reklamy, marketingu, doradztwa prawnego i gospodarczego<sup>37</sup>.

### **3.1.3. Korzyści i koszty faktoringu dla przedsiębiorstwa**

#### **@ Faktoring – atrakcyjny dla MSP**

Usługa faktoringu jest bardzo atrakcyjna dla małych i średnich przedsiębiorstw. Często firma, będąc w trudnej sytuacji finansowej, zadłużona i nie posiadająca wystarczającego kapitału, może skutecznie finansować majątek obrotowy poprzez zmniejszenie wymagających sfinansowania należności przy jednoczesnym utrzymaniu zdolności do oferowania odbiorcom odroczenia terminu płatności.

**W rezultacie faktoring przyczynia się do przyśpieszenia przepływu gotówki oraz do zmniejszenia bieżących kosztów funkcjonowania, głównie kosztów administracyjnych.**

Inne korzyści to:

- ✓ stała zdolność do obsługi zobowiązań bieżących i poprawa wypłacalności firmy, dzięki której można negocjować korzystne warunki umów;
- ✓ koncentrowanie się, głównie przez małe i średnie firmy, na działalności podstawowej, bez konieczności przesuwania pracowników do administrowania dochodami i płynnością finansową;
- ✓ możliwość wzrostu sprzedaży dzięki eliminowaniu strat z tytułu nieterminowo regulowanych zobowiązań oraz rat z kredytów bankowych;
- ✓ możliwość korzystania z zakupów u dostawców na warunkach zapłaty gotówkowej, prawie zawsze korzystniejszych od warunków transakcji realizowanych w kredycie;

<sup>37</sup> Por. L. Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, TNOiK, Toruń, 1996, s. 28.

- ✓ korzystny wpływ faktoringu na bilans firmy, ponieważ zmniejszają się należności i zobowiązania handlowe oraz uzyskuje się poprawę niektórych wskaźników finansowych;
- ✓ dla niektórych przedsiębiorstw wprowadzenie faktoringu należności handlowych może stanowić uzupełnienie lub nawet zastąpić własny system polityki kredytowej.

**Usługi faktoringowe adresowane są do wszystkich branż i segmentów rynku, o ile sprzedaż realizowana jest na warunkach odroczonej płatności. Dlatego zwykle dotyczy obrotów ze stałymi klientami, a nie pojedynczych transakcji.**

#### **@ Przedmiot faktoringu**

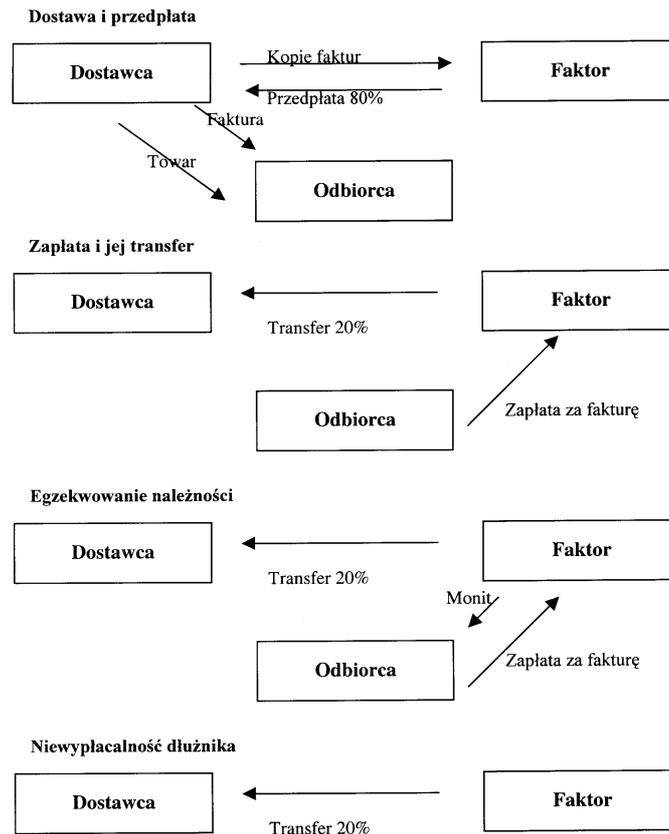
Przedmiotem faktoringu na świecie i w Polsce mogą być wierzytelności:

- ✓ związane z obrotem gospodarczym;
- ✓ tylko pieniężne;
- ✓ krótkoterminowe, z terminem płatności do 210 dni (w Polsce – do 180 dni);
- ✓ bezsporne;
- ✓ wierzytelności, których faktoranci nie są zagrożeni procesem upadłościowym ani układowym, ani likwidacją;
- ✓ już istniejące lub przyszłe;
- ✓ krajowe lub zagraniczne;
- ✓ bez ograniczeń zbywalności;
- ✓ nie obciążone prawami na rzecz osób trzecich.

Faktorant, chcąc wcześniej otrzymać należności od spóźniającego się z zapłatą odbiorcy, sprzedaje dług faktorowi (bankowi) za 75–95% wartości wierzytelności (w zależności od umowy). Pozostała część 5–25% jest zwracana zazwyczaj po zapłaceniu wierzytelności przez dłużnika. Firma za usługę faktoringową płaci zwykle marżę – do 3% wartości należności.

W przypadku niewywiązania się dłużnika ze zobowiązań spłacenia należności, faktor nie od razu zwraca się do swojego klienta o zwrot pieniędzy, ale uruchamia procedury mające na celu przypomnienie dłużnikowi o jego obowiązku wynikającym z podpisanej umowy.

Procedura rozliczeń faktoringowych przedstawiona została na schemacie 3.1 dla przedpłaty (skupu wierzytelności) w wysokości 80% wartości faktury.



**Schemat 3.1. Operacje wykonywane przy umowie faktoringowej**

Źródło: M. Krakowiak, *Faktoring „Firma”* 1991, nr 6.

#### @Faktoring – krok po kroku

1. Uzgodnienie zakresu usługi.
2. Podpisanie umowy faktoringowej.
3. Realizacja umowy.
  - 3.1. Przekazanie firmie faktoringowej faktur i dokumentów określonych umową, potwierdzających istnienie wierzytelności wypłata zaliczki.
  - 3.2. Przyjęcie zapłaty od kontrahenta, w przypadku opóźnień lub braku zapłaty firma faktoringowa podejmuje czynności mające na celu ściąganie należności.
  - 3.3. Rozliczenie pełnej kwoty wierzytelności.
  - 3.4. Dostarczenie umówionej formy raportu o stanie rozliczeń z kontrahentem.

Źródło: Pekao Faktoring.

## @ Analiza ryzyka branżowego

Faktor zwraca dużą uwagę na liczbę dłużników faktoranta (im większa ich liczba, tym wyższa prowizja) oraz na rodzaj branży, z której dłużnicy pochodzą. W Niemczech niektóre branże nie są w ogóle akceptowane przez faktora, a należą do nich: budownictwo, maszyny, komputery<sup>38</sup>. Z kolei do tzw. branż marketingowych należą: tekstylia, elektronika, napoje, artykuły spożywcze, drewno, skóry, optyka, sprzęt AGD, chemia, artykuły sportowe, papier, meble<sup>39</sup>.

## @ Opłata za korzystanie z faktoringu

Wyróżnia się trzy podstawowe elementy kosztu związanego z faktoringiem:

### a) odsetki od udzielanych kredytów i zaliczek

Faktor, dokonując wypłat na rzecz przedsiębiorstwa lub przejmując płatności od jego odbiorców, realizuje odpowiednie zapisy na rachunku prowadzonym na zasadach rachunku bieżącego. Saldo tego rachunku (przez większą część roku ujemne) jest zwykle oprocentowane w taki sam sposób, jak byłby oprocentowany kredyt w rachunku bieżącym.

### b) opłata za usługi

Faktor może świadczyć usługi: księgowo, inkasowe, doradcze, a opłata waha się w granicach od 0,3% do 3,0%, a czasem do 4,0% wartości netto zakupionych wierzytelności. Wysokość tych opłat zależy każdorazowo od zakresu dodatkowych usług oraz od przeciętnej sumy należności składających się na całość umowy.

### c) prowizja za przyjęcie ryzyka (za funkcję *del credere*)

Prowizja waha się od 0,1% do 1,5% wartości przyjętych przez faktora wierzytelności. Wysokość ta jest każdorazowo ustalana, zależnie od ryzyka bankowego. Zależy ono od wielkości wierzytelności, solidności płatniczej dłużników i ich stanu prawnomajątkowego, terminu i sposobu regulowania długów, istnienia stosownych zabezpieczeń nabytych wierzytelności, charakteru towarów objętych umowami sprzedaży, oceny sprawności organizacyjnej i gospodarczej dłużnika<sup>40</sup>.

## @ Przykład

Firma<sup>41</sup> „Tartak” zawarła umowę faktoringową z firmą faktoringową „Faktor”, w ramach której sprzedała jej 500 tys. zł swoich należności, które dotyczą sprzedaży drewna do klienta, któremu przedsiębiorstwo udzieliło kredytu kupieckiego na 3 miesiące. Firma Tartak zapłaciła Faktorowi 3% prowizji od wartości nominalnej wierzytelności (3% x 500 000 zł = 15 000 zł) oraz 10 000 zł zapłaty za usługę

<sup>38</sup> Por. M. Kardyś, „Jak poprawić płynność firm”, Gazeta Prawna nr 186 (1042), 24 września 2003 r. [za:] Leitfaden Factoring, DG Discontbank GmbH, Frankfurt nad Menem, 1996.

<sup>39</sup> Tamże.

<sup>40</sup> Por. M. Sierpińska, D. Wędzki, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa, 1997, s. 197–198.

<sup>41</sup> Przykład przygotowano na podstawie: M. Sierpińska, D. Wędzki, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa, 1997, s. 198.

z góry. Faktor wstrzymał 15 000 zł jako rezerwę na należności nieściągalne. W rezultacie firma Tartak otrzymała 440 000 zł na dzień sprzedaży faktury, 15 000 zł dostanie 2 miesiące później, gdy odbiorca ureguluje fakturę. Koszt oprocentowania składnika stanowiącego pożyczkę w omawianej umowie faktoringowej wynosi 5,49%

$$\text{koszt oprocentowania} = \frac{25\,000 \text{ zł zapłata z góry}}{455\,000 \text{ zł dostępne dla firmy}} \times 100 = 5,49\%$$

Roczny efektywny koszt oprocentowania pożyczki od faktora wyniesie 23,83%. Dla obliczeń przyjęto 5,49% oraz 4 podokresy n.

$$(1 + r)^n - 1 = (1 + 0,0549)^4 - 1 = 23,83\%$$

Poniższa ramka prezentuje przykład opłat i prowizji egzekwowanych przez firmę faktoringową Forin za świadczone usługi.

**Przykład: Opłaty i prowizje pobierane przez FORIN za świadczone usługi**

- ✓ prowizja od przyznanego limitu finansowania;
  - ✓ prowizje od każdej przedstawionej do wykupu wierzytelności;
  - ✓ odsetki od finansowania naliczane wyłącznie od faktycznie wypłaconych środków;
  - ✓ opłata administracyjna;
- W zależności od zakresu świadczonych usług firma Forin może pobierać dodatkowo:
- ✓ prowizję za przejęcie ryzyka od każdej wierzytelności (przy faktoringu pełnym);
  - ✓ prowizję za dochodzenie należności na drodze sądowej.

Źródło: [www.forin.com.pl](http://www.forin.com.pl) (Grupa Banku Millenium S.A.)

Kolejny przykład opłat i prowizji pobieranych za usługi faktoringowe przedstawia poniższa ramka.

**Przykład: Handlowy – Heller S.A. pobiera za świadczone usługi:**

- ✓ prowizję za obsługę należności od wartości faktury brutto;
- ✓ odsetki z tytułu zaliczkowania — naliczane tylko od faktycznie wykorzystanych środków (wysokość odsetek ustalana jest na podstawie aktualnej sytuacji na rynku finansowym), ewentualne opłaty za usługi dodatkowe (badanie wiarygodności dłużników, windykacje przedsądowe, koszty postępowania sądowego, egzekucja na drodze sądowej itd.).

Prowizja potrącana jest od kwoty wypłacanej zaliczki. Odsetki naliczane są na koniec każdego miesiąca od kwoty faktycznie wykorzystanych środków. Całkowity koszt obsługi faktoringowej to suma prowizji i odsetek. Kalkulację odsetek umożliwia kalkulator na stronie [www.heller.pl/kalkulator.html](http://www.heller.pl/kalkulator.html)

Źródło: [www.heller.pl](http://www.heller.pl)

### 3.1.4. @Wady faktoringu

Skorzystanie z usług faktora w stosunkach z dotychczasowymi klientami, może spowodować obawy co do braku zaufania w relacji dostawca – odbiorca. Z drugiej strony firma podnosząca ten problem obawia się braku możliwości odraczania płatności po upływie terminu na fakturze. Faktor korzysta z odpowiednich instrumentów prawnych i posiada szeroką wiedzę z zakresu prawa gospodarczego.

**Warunki kredytu uzyskanego od faktora mogą być wyższe w porównaniu z innymi źródłami finansowania (np. z kredytem obrotowym).**

Przez niektórych przedsiębiorców – potencjalnych kontrahentów, firma korzystająca z faktoringu może być negatywnie postrzegana. Skoro taka firma wybiera tak drogie źródło finansowania, to można domniemywać, że nie ma możliwości korzystania ze źródeł tańszych.

### 3.1.5. Rodzaje faktoringu

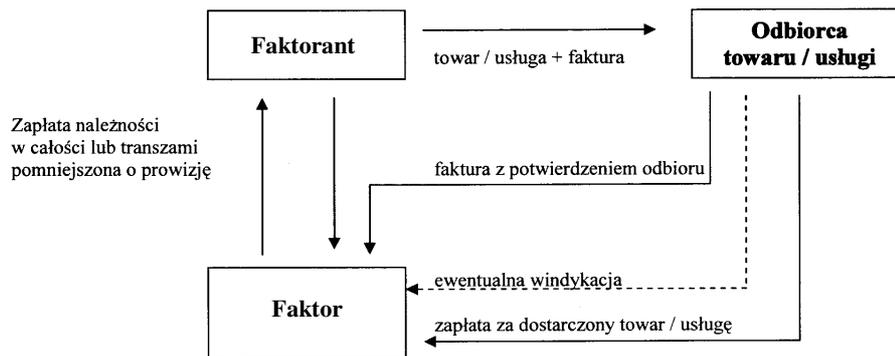
Wyróżnia się różne formy faktoringu. Kryteria podziału faktoringu i jego rodzaje są następujące:

- a) kryterium podziału ryzyka wypłacalności dłużnika – faktoring pełny, niepełny, mieszany;
- b) kryterium faktu i terminu powiadomienia dłużnika o zmianie wierzyciela: faktoring otwarty, półotwarty, tajny;
- c) kryterium terminu i wielkości rozliczenia pomiędzy faktorem a faktorantem: faktoring dyskontowy, zaliczkowy, terminowy.

W teorii i praktyce najbardziej popularny jest faktoring pełny i niepełny.

#### @ Faktoring pełny

**Faktoring pełny (właściwy), zwany standardowym** – definitywne przeniesienie wierzytelności przez faktoranta wraz z przeniesieniem pełnego ryzyka wypłacalności dłużnika. Jest to droższa wersja faktoringu, ponieważ faktor pobierze większą opłatę i prowizję za prowadzenie tej usługi, gdyż to on ryzykuje w przypadku niewypłacalności dłużnika. Klient faktoringowy dostaje w tym wypadku mniej pieniędzy, ale dysponuje środkami „od ręki” i nie martwi się o wypłacalność dłużnika. Do zawarcia umowy o świadczenie usług faktoringu pełnego w warunkach polskich dochodzi bardzo rzadko, ponieważ przed zawarciem takiej umowy faktor musi dokonać oceny majątkowej, prawnej i finansowej danego dłużnika.

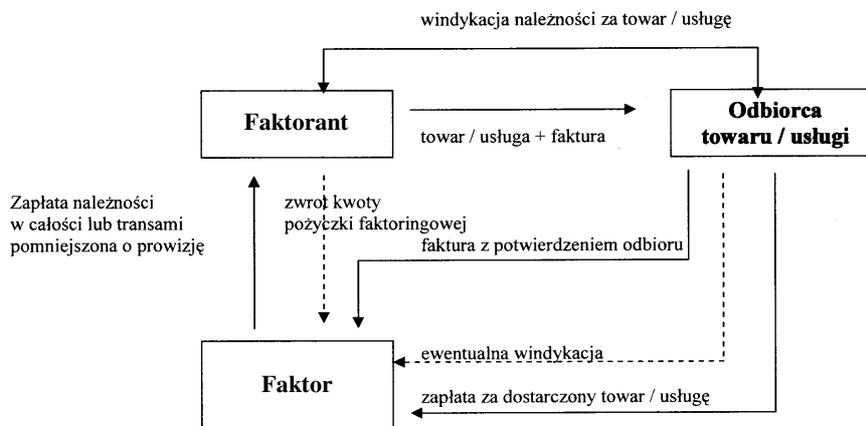


**Schemat 3.2. Schemat faktoringu pełnego (właściwego)**

Źródło: „Faktoring – specjalistyczna forma finansowania przedsiębiorstw”. Materiały szkoleniowe, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów w Katowicach, Oddział w Warszawie, 1995.

### @ Faktoring niepełny

**Faktoring niepełny (niewłaściwy), coraz częściej zwany regresowym** – sprzedaż wierzytelności przez faktoranta faktorowi bez przejmowania przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika. Ten rodzaj faktoringu jest tańszy i częściej stosowany. W tym przypadku wraz z zawarciem umowy faktor nie bierze na siebie odpowiedzialności za wypłacalność dłużnika. Faktor warunkowo wypłaca określone środki, czyli udziela terminowej pożyczki. Po wypełnieniu obowiązku, ciężącego na dłużniku, faktor zwraca pozostałą część kwoty, zaś w przypadku niespłacenia zobowiązania przez dłużnika, obowiązek spłaty należności wraca do klienta faktoringowego.

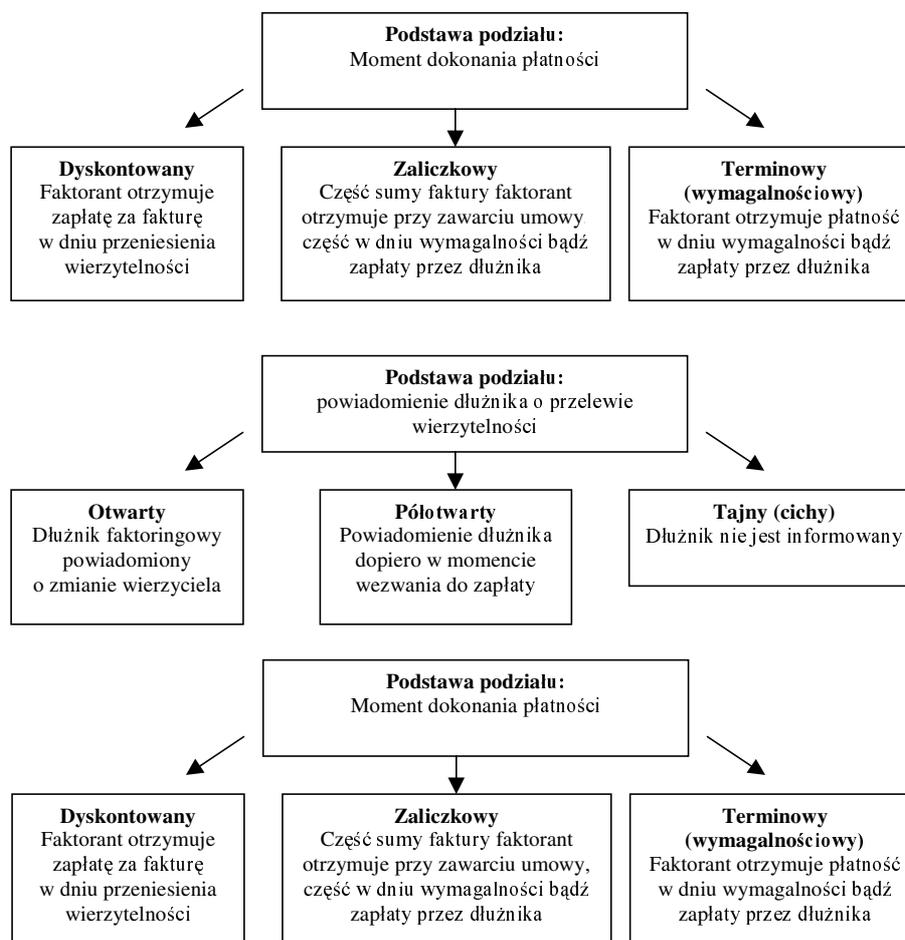


**Schemat 3.3. Schemat faktoringu niepełnego (niewłaściwego)**

Źródło: „Faktoring – specjalistyczna forma finansowania przedsiębiorstw”. Materiały szkoleniowe, Międzynarodowa Szkoła Bankowości i Finansów w Katowicach, Oddział w Warszawie, 1995.

## @ Faktoring mieszany

**Faktoring mieszany** – łączy w sobie cechy wymienionych wyżej rodzajów. Faktor przejmuję ryzyko wypłacalności jedynie do określonej w umowie wysokości.



**Schemat 3.4. Rodzaje faktoringu**

Źródło: *Windykacja należności – przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli*, Tom 1, 4/2.1, s. 10.

### 3.1.6. Uregulowania prawne umów faktoringu

#### @ Umowa faktoringu to umowa nienazwana

Usługa finansowa faktoringu świadczona jest na podstawie umowy faktoringu. Umowa faktoringu jest umową nienazwaną, tzn. nie określoną w kodeksie cywilnym. Jednak przy zawieraniu umów faktoringu mają zastosowanie przepisy kodeksu

cywilnego zawarte w artykułach: 353 dotyczącym zobowiązań oraz art. 509–517 określających zmiany wierzyciela.

Zasady faktoringu międzynarodowego, dotyczące m.in. terminów wypłaty, ryzyka niewypłacalności i regresu ustalane są przez istniejącą od 1968 roku Międzynarodową Organizację Faktoringu (*Factors Chain International*).

W 1988 r. na konferencji w Ottawie przyjęto Konwencję, która w swoich postanowieniach określa prawa i obowiązki stron umowy faktoringu międzynarodowego.

### **3.1.7. Ustalenia umowy faktoringu**

W @**umowie faktoringu** dwie strony (faktor i faktorant) ustalają:

- ✓ sposób i termin dokonywania rozliczeń;
- ✓ czas trwania umowy (umowy zawierane mogą być na czas określony lub nieokreślony);
- ✓ cenę nabywanych wierzytelności, w oparciu o marżę i prowizję pobieraną przez faktora;  
W praktyce marża naliczana jest przez faktora każdorazowo od kwoty nabywanej wierzytelności, zaś prowizja może być pobrana jednorazowo, np. przy zawarciu umowy lub stanowić określoną część nabywanej wierzytelności.
- ✓ zakres odpowiedzialności w przypadku niewypłacalności dłużnika.

Ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika może ponosić świadczący usługi faktoringu pełnego.

Ryzyko niewypłacalności dłużnika ponosi faktorant w przypadku faktoringu niepełnego. Wynika to z umownego zastrzeżenia dotyczącego pierwotnego przeniesienia wierzytelności na faktoranta w sytuacji, gdy dłużnik nie wywiąże się ze swojego zobowiązania.

- ✓ formy zabezpieczeń roszczeń faktora.

W umowach faktoringu stosuje się formy zabezpieczeń osobistych i zabezpieczeń rzeczowych.

- ✓ Zakres kwotowy pojedynczych wierzytelności objętych umową faktoringu;
- ✓ Górną granicę wierzytelności względem jednego dłużnika;
- ✓ Sposób i rodzaj przekazywanych dokumentów potwierdzających istnienie wierzytelności.

Wysokość wierzytelności objętych umową faktoringu wynika z faktur będących dokumentem potwierdzającym dokonany obrót. W praktyce wystawiane faktury, przeznaczone do wykupu, zawierają na odwrocie informacje o zbyciu na rzecz określonego faktora oraz rachunek, na który winna być dokonana wpłata należności wynikającej z faktury.

Praktykowane jest tworzenie przez faktoranta zestawień faktur kierowanych do wykupu, na podstawie, których dokonuje się wzajemnych rozliczeń między stronami umowy faktoringu.

**@Wzór umowy faktoringu właściwego**

**Umowa faktoringu właściwego<sup>42</sup>**

W dniu 23 marca 2003 r. pomiędzy Windykator Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, w imieniu i na rzecz którego działają:

1. Jan Kowalski – prezes zarządu;
2. Krzysztof Nowak – prokurent,

zwanym w dalszej części umowy Faktorem

a:

przedsiębiorstwem Usługi Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, reprezentowanym przez:

1. Elżbietę Mokry – prezesa zarządu,
2. Marka Krzaka – prokurenta,

zwanym dalej Faktorantem o następującej treści:

**§ 1**

1. Faktorant oświadcza, że przysługuje mu w stosunku do Hotel Sp. z o.o., zwanego dalej Dłużnikiem, niesporna wierzytelność w kwocie 100 000 (słownie: sto tysięcy złotych).
2. Wierzytelność, o której mowa w ust. 1 wynika z wykonanej umowy sprzedaży zawartej dnia 01.03.2003 r. oraz faktury nr FVT 234/23/2003 z dnia 01.03.2003 r. z terminem zapłaty 45 dni od dnia doręczenia faktury.

**§ 2**

1. Faktorant oświadcza, że przeniesienie wierzytelności, o której mowa w § 1 ust. 1, nie zostało wyłączone umową, a zakaz jej przenoszenia nie wynika również z przepisów szczególnych.
2. Faktorant oświadcza, że wskazana wierzytelność nie była przedmiotem innego przelewu, a także że Dłużnikowi nie przysługują w stosunku do Faktoranta wierzytelności, które mogłyby być przedmiotem potrącenia z wierzytelnością, określoną w § 1 ust. 1.

**§ 3**

1. Faktorant przelewa na rzecz Faktora wierzytelność, o której mowa w § 1 ust. 1, a Faktor wymienioną wierzytelność przyjmuje.
2. Na Faktora z dniem zawarcia niniejszej umowy przechodzą także wszelkie prawa związane z wierzytelnością, o której mowa w § 1 ust. 1.
3. Faktorant wydaje Faktorowi umowę, z której wynika wierzytelność wskazana w § 1 ust. 1, fakturę, o której mowa w § 1 ust. 1 oraz inne dokumenty, związane z wykonaniem umowy.

<sup>42</sup> Przykładową umowę sporządzono na podstawie wzoru umowy z książki R. Kowalskiego, Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji, Difin, Warszawa 2003.

§ 4

1. Faktorant zobowiązany jest do niezwłocznego zawiadomienia Dłużnika w formie pisemnej pod rygorem nieważności o zmianie wierzyciela.
2. W przypadku, gdyby przed zawiadomieniem Dłużnika o zmianie wierzyciela Dłużnik spełnił świadczenie na rzecz Faktoranta, Faktorant zobowiązany jest do niezwłocznego wydania otrzymanej kwoty Faktorowi.

§ 5

1. Za dokonanie przelewu wierzytelności, o której mowa w § 1 ust. 1, Faktor zobowiązuje się zapłacić Sprzedawcy kwotę, stanowiącą równowartość 85% (słownie: osiemdziesiąt pięć procent) należności głównej.
2. Zapłata dokonana będzie w terminie 7 dni od dnia zawarcia niniejszej umowy na rachunek bankowy Faktoranta .....
3. Za dzień zapłaty uważany będzie dzień uznania rachunku Faktora.

§ 6

Faktor bierze na siebie ryzyko wypłacalności Dłużnika.

§ 7

1. Faktor zobowiązuje się świadczyć na rzecz Faktoranta usługi w zakresie zarządzania należnościami, windykacji, należności oraz sprawdzania stanu wypłacalności dłużników.
2. Za wykonywanie usług, określonych w ust. 1, Faktorowi przysługuje wynagrodzenie w wysokości 10 000 zł (słownie: dziesięć tysięcy złotych) miesięcznie. Zapłata wynagrodzenia nastąpi w terminie 7 dni od końca każdego miesiąca.
3. Niezależnie od wynagrodzenia, określonego w ust. 2, Faktorowi przysługuje prawo do wynagrodzenia w przypadku uzyskania od dłużników należności. Wynagrodzenie to obejmuje 5% wartości każdej uzyskanej należności. Zapłata wynagrodzenia nastąpi w terminie 7 dni od dnia otrzymania przez Faktoranta wyegzekwowanej należności.

§ 8

W zakresie nieuregulowanym niniejszą umową zastosowanie mają przepisy kodeksu cywilnego.

§ 9

Zmiana niniejszej umowy wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności.

§ 10

Spory związane z niniejszą umową rozstrzygane będą przez sąd właściwy według siedziby Faktora.

§ 11

Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....  
Sprzedawca

.....  
Faktor

### 3.1.8. Dokumenty potrzebne przy zawieraniu umów faktoringu

Jako że faktoring jest pewną formą kredytowania przedsiębiorstw, instytucje faktoringowe wymagają dostarczenia dokumentów prezentujących firmę ubiegającą się o tę usługę oraz dokumentów potwierdzających fakt fizycznego istnienia wierzycelności. Są to przede wszystkim: wyciąg z KRS lub zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, zaświadczenie REGON i NIP, wykaz właścicieli lub członków zarządu, bilans i rachunek zysków i strat za ostatni rok lub 2 lata, opinia bankowa oraz zaświadczenie z ZUS i urzędu skarbowego o niezaleganiu z płatnościami. Z drugiej strony są to też faktury i potwierdzenia odbioru towarów.

### 3.1.9. Faktoring a kredyt bankowy

Faktoring jest instrumentem finansowania przedsiębiorstwa alternatywnym do kredytu bankowego (obrotowego), łatwiej dostępnym, jednakże droższym. Poniżej zaprezentowano porównanie tych dwóch źródeł finansowania.

| Kredyt bankowy   | Faktoring   |
|--|---|
| Firma musi posiadać odpowiednie zabezpieczenia (rzeczowe lub poręczenia). Ich brak utrudnia uzyskanie kredytu. | Zabezpieczenie stanowią wierzycelności handlowe, weksel własny <i>in blanco</i> , pełnomocnictwo do rachunku.                       |
| Stale obciążenie firmy z tytułu zadłużenia – spłaty rat kredytu i odsetek.                                     | Brak zadłużenia – koszty faktoringu to prowizja i oprocentowanie. Udzielone firmie finansowanie spłacane jest przez jego odbiorców. |
| Odsetki za spóźnienie w spłatach kolejnych rat w całości obciążają kredytobiorcę.                              | Odsetki za opóźnienia w spłatach obciążają opieszalego odbiorcę, a nie firmę – i w całości przekazywane są firmie.                  |

Źródło: [www.bzwbk.pl](http://www.bzwbk.pl)

### 3.1.10. @Rozwój faktoringu na świecie i w Polsce

**Rozwój faktoringu przyspieszyło utworzenie międzynarodowych grup finansowych, a także stworzenie regulacji prawnych i ekonomicznych faktoringu na Konferencji Ottawskiej z 1988 r.**

Od lat 1930. w transakcjach faktoringowych prym wiodą Włochy, USA, Francja i Wielka Brytania. W Niemczech faktoring pojawił się w 1958 r. W Europie Środkowej i Wschodniej w tworzeniu pierwszych takich instytucji uczestniczyli faktorzy z Francji.

Jedną z najprężniej działających grup faktoringowych na świecie jest FCI (Factors Chain International), której udział w światowym rynku faktoringowym wyniósł w 2001 r. ok. 44%. FCI zrzesza ok. 130 firm i banków z 50 krajów świata. Łączne obroty w 2001 r. przekroczyły kwotę 720 mld euro, a ponad 94 tys. przedsiębiorstw skorzystało dzięki FCI, sprzedając swoje towary ponad 4,6 mln odbiorców<sup>43</sup>. Tabela 3.1 prezentuje obroty w wybranych krajach w okresie 1996–2001, w tym w Polsce.

<sup>43</sup> [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com).

**Tabela 3.1. Obroty na rynku faktoringowym (wartość faktur w mld euro) w wybranych krajach**

| Państwo                | 1996          | 1997          | 1998          | 1999          | 2000          | 2001          |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Austria                | 1,53          | 1,78          | 1,83          | 2,01          | 2,28          | 2,18          |
| Belgia                 | 3,93          | 4,37          | 4,37          | 7,63          | 8,00          | 9,00          |
| Czechy                 | 0,54          | 0,28          | 0,47          | 0,78          | 1,01          | 1,23          |
| Dania                  | 2,24          | 2,58          | 2,89          | 3,36          | 4,05          | 6,05          |
| Finlandia              | 3,55          | 4,65          | 5,23          | 5,63          | 7,13          | 7,45          |
| Francja                | 28,84         | 36,37         | 44,26         | 53,10         | 52,45         | 67,80         |
| Niemcy                 | 13,90         | 17,88         | 20,32         | 19,98         | 23,48         | 29,37         |
| Grecja                 | 0,32          | 0,45          | 0,60          | 0,85          | 1,50          | 2,05          |
| Węgry                  | 0,14          | 0,28          | 0,12          | 0,14          | 0,34          | 0,55          |
| Irlandia               | 2,67          | 3,64          | 3,96          | 6,16          | 6,50          | 7,81          |
| Włochy                 | 46,42         | 67,98         | 75,32         | 88,00         | 110,00        | 125,00        |
| Holandia               | 13,36         | 17,49         | 17,70         | 20,50         | 15,90         | 18,80         |
| Norwegia               | 4,09          | 3,82          | 3,79          | 4,26          | 4,96          | 5,70          |
| Polska                 | 0,09          | 0,33          | 0,61          | 0,61          | 2,09          | 3,33          |
| Portugalia             | 3,56          | 4,23          | 5,55          | 7,45          | 9,00          | 10,20         |
| Hiszpania              | 5,91          | 7,50          | 9,94          | 12,53         | 19,50         | 23,60         |
| Szwecja                | 8,12          | 8,10          | 7,68          | 7,55          | 12,31         | 5,25          |
| Szwajcaria             | 0,77          | 0,92          | 1,46          | 1,30          | 1,30          | 1,43          |
| Turcja                 | 1,51          | 3,05          | 4,04          | 5,25          | 6,39          | 4,10          |
| Wielka Brytania        | 47,38         | 78,23         | 84,26         | 103,20        | 123,77        | 139,84        |
| Japonia                | 26,40         | 34,97         | 38,98         | 55,35         | 58,47         | 61,57         |
| USA                    | 49,24         | 65,39         | 64,26         | 104,20        | 120,00        | 129,00        |
| <b>Łącznie – świat</b> | <b>305,60</b> | <b>415,85</b> | <b>450,70</b> | <b>573,01</b> | <b>641,57</b> | <b>720,19</b> |

Źródło: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)

#### @ Firmy faktoringowe w Polsce

W praktyce faktoring najczęściej oferują wyspecjalizowane firmy powiązane z bankami – Pekao Faktoring<sup>44</sup>, Raiffeisen Faktoring<sup>45</sup>, Forin<sup>46</sup> (BIG BG), Polfactor<sup>47</sup> (BRE Bank), Handlowy-Heller S.A.<sup>48</sup>.

W Polsce działają również niezależne instytucje: Eurofactor<sup>49</sup> (na Śląsku) i Bertelsmann Service Center<sup>50</sup> (w Wielkopolsce). Bertelsmann Service Center jest jedyną firmą, której produkt obejmuje standardowo przejęcie ryzyka. To bezpieczniejsze, ale wymóg reasekuracji tego typu ryzyka jest wliczony w cenę usługi.

<sup>44</sup> [www.factoring.com.pl](http://www.factoring.com.pl)

<sup>45</sup> [www.raiffeisen.pl](http://www.raiffeisen.pl)

<sup>46</sup> [www.forin.com.pl](http://www.forin.com.pl)

<sup>47</sup> [www.polfactor.com.pl](http://www.polfactor.com.pl)

<sup>48</sup> [www.heller.pl](http://www.heller.pl)

<sup>49</sup> [www.eurofactor.pl](http://www.eurofactor.pl)

<sup>50</sup> [www.bertelsmann.pl](http://www.bertelsmann.pl)

Eurofactor S.A. jest najstarszą w Polsce niezależną spółką faktoringową. Spółka ta powstała dopiero w 1996 r. Początkowo była ona brokerem banków w zakresie wykupu wierzycielności. Od przełomu 1998/1999 świadczy już samodzielnie usługi faktoringowe.

Największym zagrożeniem dla rozwoju rynku usług faktoringowych w Polsce jest brak klarownych regulacji prawnych. Najczęściej kwestionowana jest interpretacja Ministerstwa Finansów, uważającego, iż jedynie faktoring właściwy (z przejęciem ryzyka) traktuje się jako pośrednictwo finansowe, natomiast faktoring niewłaściwy zaliczany jest do usług agencji inkasa i podlega opodatkowaniu.

Coraz większy problem dla rozwoju branży stanowią też zakazy cedowania wierzycielności, wprowadzane arbitralnie przez działające w Polsce wielkie sieci handlowe. Z takimi praktykami spotykają się zwłaszcza dostawcy sieci należących do kapitału francuskiego i portugalskiego. Innym problemem jest wymiana danych o niesolidnych dłużnikach. Faktorzy nie mają bowiem dostępu do informacji zbieranych przez Związek Banków Polskich.

Mimo wszystko rynek usług faktoringowych rozwija się systematycznie w Polsce. Poniższa tabela 3.2 prezentuje wartość skupionych faktur przez największe firmy faktoringowe w Polsce.

Tabela 3.2. Wartość faktur skupionych przez największe firmy faktoringowe w Polsce (w mld zł)

| Firma                | 2000 | 2001 | 2002 |
|----------------------|------|------|------|
| Pekao Faktoring      | 2,95 | 4,04 | 3,40 |
| Raiffeisen Faktoring | 0,90 | 1,65 | 2,50 |
| Forint               | 0,70 | 1,30 | 1,70 |
| Handlowy-Heller      | 1,30 | 1,00 | 1,00 |
| Polfactor            | 1,10 | 1,10 | 1,00 |
| Eurofactor           | 0,56 | 0,60 | 0,62 |

Źródło: M. Andrzejewski, S. Horbaczewski, *Wyjść z dołka*, Gazeta MSP, lipiec–sierpień 2003, s. 19.

#### @ Ciekawe strony dotyczące faktoringu

**www.factoring.org** (strona Stowarzyszenia Instytucji Faktoringowych – International Factoring Association, na której można znaleźć broszury dotyczące branży faktoringowej);

**http://www.unidroit.org/english/conventions/c-fact.htm** (tekst Konwencji Faktoringowej w Ottawie z 1988 r.);

**www.factors-chain.com** (strona organizacji Factors Chain International, skupiającej niezależne instytucje faktoringowe na świecie);

**www.bcrpub.co.uk** (strona internetowa wydawnictwa brytyjskiego BCR Publishing, które publikuje roczniki poświęcone faktoringowi).

## 3.2. Forfaiting

### @ Istota forfaitingu

**Forfaiting – jest to forma średnio- i długoterminowego finansowania transakcji handlowych (skupowania wierzytelności) przed terminem jej płatności, przy czym wierzytelność handlowa powinna być odpowiednio zabezpieczona (najczęściej weksłami). Zazwyczaj są to weksle awalizowane<sup>51</sup> przez bank, weksle z wystawienia firm lub poręczone przez firmy. Nabywanie wierzytelności jest ostateczne, czyli bank przejmuje na siebie całe ryzyko odzyskania pieniędzy od dłużnika. Forfaiting dotyczy dużych transakcji, dużych kwot i dość długich terminów. Są to z reguły transakcje opiewające na sumy kilkuset tysięcy USD z terminem płatności co najmniej 180 dni.**

Forfaiting dotyczy głównie obrotu międzynarodowego.

Przedmiotem forfaitingu mogą być wierzytelności wekslowe, leasingowe, pieniężne wynikające z umów dostaw lub sprzedaży towarów lub usług, wierzytelności podlegające akredytywie dokumentowej<sup>52</sup>.

Podobnie, jak w przypadku faktoringu, forfaiting obejmuje trzy strony transakcji:

- a) **forfaiter** – instytucja finansowa (instytucja forfaitingowa: najczęściej bank lub towarzystwo ubezpieczeniowe) nabywająca wierzytelność w drodze umowy;
- b) **forfetysta** – sprzedawca / dostawca towarów / usług zbywający wierzytelność, najczęściej potwierdzoną wekslem;
- c) **dłużnik forfaitingowy** – kontrahent forfetysty, będący jego dłużnikiem z tytułu nabycia towarów czy usług.

### 3.2.1. Forfaiting w polityce kredytowej przedsiębiorstwa

Podmiot korzystający z forfaitingu poprawia w ten sposób swoją sytuację odnośnie płynności finansowej i struktur bilansu (podobnie jak w przypadku korzystania z faktoringu), co ułatwia pozyskiwanie dodatkowych źródeł finansowania. Dalej, forfetysta (podobnie jak faktorant) może zachować elastyczność w kształtowaniu umów handlowych i utrzymać zdolność do oferowania odbiorcom odroczenia terminu płatności.

Koszty transakcji ponosi zwykle dłużnik forfaitingowy, ponieważ koszty umowy forfaitingu i projektowane warunki kontraktu handlowego są ustalane z forfaitem jeszcze przed jego zawarciem. Ułatwia to przerzucanie ciężaru kosztów forfaitingu na nabywcę towarów.

---

<sup>51</sup> Por. Słowniczek.

<sup>52</sup> Por. Słowniczek.

**Przykład:**

Polski eksporter sprzedaje towar na kredyt wekslowy importerowi niemieckiemu. Uzgodniono, że zapłata za towar nastąpi w odroczonym terminie (np. 3, 6, 9, 12 miesięcy).

Eksporter zwraca się więc do instytucji forfaitingowej, najczęściej banku, aby ta zdyskontowała weksel tego importera, ale bez prawa regresu. Transakcja polega na tym, że instytucja forfaitingowa dyskontuje otrzymany weksel importera niemieckiego, z wyłączeniem prawa regresu do podmiotu zbywającego wierzytelność, a więc na własne ryzyko. Ryzyko instytucji forfaitingowych nie jest wielkie, bo weksel jest poręczony (awal) przez bank importera.

**3.2.2. Forfaiting a faktoring – różnice i podobieństwa**

Forfaiting jest bardzo zbliżony do faktoringu. Obie transakcje wynikają ze stosunków umownych, dotyczą przekazania wierzytelności pieniężnych, umożliwiając szybsze odzyskanie kapitału związanego z dokonaną sprzedażą dostaw lub usług. Zarówno w umowie faktoringu, jak i forfaitingu podobnie kształtuje się sytuacja prawna dłużnika. Poniższa tabela 3.3 zestawia najważniejsze różnice forfaitingu i faktoringu.

**@Forfaiting a faktoring – różnice****Tabela 3.3. Forfaiting a faktoring – zestawienie różnic**

| FAKTORING   | FORFAITING   |
|---|--|
| <b>RÓŻNICE</b>  |  |
| Faktoring jest krótkoterminową formą finansowania (maksymalny okres finansowania nie przekracza w zasadzie 180 dni)   | Forfaiting to średnio- i długoterminowa forma finansowania (od 6 miesięcy do 10 lat)   |
| <b>Faktor</b> – instytucja faktoringowa wykupująca wierzytelność<br><b>Faktorant</b> – zbywca wierzytelności<br><b>Dłużnik faktoringowy</b> – kontrahent fakturanta | <b>Forfaiter</b> – instytucja finansowa nabywająca wierzytelność (instytucja forfaitingowa)<br><b>Forfetysta</b> – sprzedawca / dostawca towarów / usług zbywający wierzytelność<br><b>Dłużnik forfaitingowy</b> – kontrahent forfetysty |
| Skupowane wierzytelności dotyczą z reguły obrotu krajowego  | Skupowane wierzytelności dotyczą głównie obrotu międzynarodowego   |
| Nabywca wierzytelności nie ponosi ryzyka, jeśli to jest faktoring niepełny  | Nabywca wierzytelności zawsze ponosi ryzyko niewypłacalności dłużnika (brak prawa regresu wobec zbywcy wierzytelności)   |
| W ofercie faktoringu jest cały zestaw usług, wśród których finansowanie często nie odgrywa najważniejszej roli  | Forfaiting polega głównie na finansowaniu i wszelkie czynności wykonywane przez forfaitera są podporządkowane tej funkcji  |
| Metoda finansowania zarówno dostawców na rynek krajowy, jak i eksporterów   | Forfaiting dotyczy głównie należności eksportowych   |
| Przedmiotem faktoringu mogą być wszystkie wierzytelności przysługujące mu do danego odbiorcy w stosunku do wszystkich odbiorców                                     | Przedmiotem forfaitingu może być z reguły tylko jedna, indywidualnie oznaczona, wierzytelność pieniężna  |
| Finansowanie transakcji do ok. 100 tys. USD   | Transakcje powyżej 500 tys. USD lub powyżej 1 mln USD  |
| Faktor stawia do dyspozycji ok. 70–90% nabytych wierzytelności  | W przypadku forfaitingu refinansowanych jest 100% wierzytelności   |

| FAKTORING   | FORFAITING   |
|---|--|
| <b>RÓŻNICE</b>  |  |
| Faktor nalicza odsetki od postawionych do dyspozycji faktoranta z dołu, tj. dopiero w terminie spłaty kredytu przez dłużnika faktoringowego   | Forfajter pobiera odsetki z góry, dokonując dyskonta danej należności  |
| Faktor finansuje faktoranta na ogół we własnym imieniu i na własne ryzyko   | W przypadku forfaitingu często są tworzone konsorcja dla zebrania środków na sfinansowanie danej transakcji, co stwarza forfaiterom rozłożenie ryzyka pomiędzy siebie                                  |
| Przedmiotem umowy faktoringu jest na ogół finansowanie na podstawie wierzytelności wynikających z umowy dostawy i sprzedaży (towarów i usług) | W przypadku forfaitingu występują także wierzytelności inkorporowane w wekslach (niezależnie od ich źródeł i tytułów prawnych) oraz wierzytelności objęte akredytywami oraz wynikające z umów leasingu |
| Spółki faktoringowe działają w wielu krajach  | Spółki forfaitingowe szeroką działalność prowadzą tylko w krajach o dużej koncentracji kapitału (USA, Szwajcaria, Wielka Brytania, Niemcy)   |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, K. Kruczałak, PWN, Warszawa, 1997, s. 93–94.

### **@Forfaiting a faktoring – podobieństwa**

Factoring i forfaiting łączy wiele elementów. Najważniejsze podobieństwa są następujące<sup>53</sup>:

- a) w obu przypadkach chodzi o szybsze wchodzenie w posiadanie odpowiedniego kapitału;
- b) mamy do czynienia w obu przypadkach ze stosunkami umownymi, kształtowanymi zgodnie z wolą zainteresowanych podmiotów;
- c) obie umowy muszą mieć formę pisemną;
- d) analogicznie kształtuje się w obu umowach pozycja prawna dłużnika (dłużnik faktoringowy czy dłużnik forfaitingowy);
- e) zarówno faktoring, jak i forfaiting mogą dojść do skutku, w zasadzie w stosunku do takich wierzytelności pieniężnych, co do których nie ma ustawowego lub umownego zakazu rozporządzania nimi na rzecz innych podmiotów.

### **3.2.3. @Rodzaje forfaitingu**

Można wyróżnić pewne rodzaje forfaitingu w zależności od danego kryterium. Biorąc pod uwagę:

- a) stosunek do ryzyka niewypłacalności dłużnika – forfaiting właściwy i niewłaściwy;
- b) podmiot, od którego nabywana jest wierzytelność – forfaiting bezpośredni i pośredni;
- c) fakt powiadomienia dłużnika o zawarciu umowy – forfaiting jawny i ukryty;
- d) zasięg przestrzenny podmiotów będących stronami umowy – forfaiting krajowy i międzynarodowy.

<sup>53</sup> Por. *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, K. Kruczałak, PWN, Warszawa, 1997, s. 94–95.

### **@ Forfaiting właściwy i niewłaściwy**

W ramach forfaitingu właściwego forfaiter przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika (również ryzyko nieterminowego regulowania należności). W przypadku forfaitingu niewłaściwego forfaiter nie bierze na siebie tego ryzyka.

### **@ Forfaiting bezpośredni i pośredni**

W przypadku forfaitingu bezpośredniego forfaiter kupuje wierzytelność bezpośrednio od sprzedawcy towarów i usług. Gdy forfaiter nabywa wierzytelność za pośrednictwem innej instytucji, mamy do czynienia z forfaitingiem pośrednim. Do umowy forfaitingu pośredniego dochodzi, gdy zagraniczna firma forfaitingowa korzysta w kraju eksportera z pośrednictwa działającego na jej rachunek lokalnego forfaitera.

### **@ Forfaiting ukryty i jawny**

Gdy dłużnik forfaitingowy powiadamiany jest o zmianie wierzyciela i o objęciu transakcji umową forfaitingu, mamy do czynienia z forfaitingiem jawnym. Jeśli dłużnik nie jest informowany o zawarciu umowy forfaitingu, wtedy mówimy o forfaitingu ukrytym.

### **@ Forfaiting krajowy i międzynarodowy**

Gdy umowa zachodzi między podmiotami pochodzącymi z różnych krajów, mamy do czynienia z forfaitingiem międzynarodowym. Jeśli strony działają na terenie jednego kraju, występuje forfaiting krajowy.

W ramach forfaitingu międzynarodowego można wyróżnić forfaiting eksportowy (polski eksporter) i importowy (polski importer).

Usługi forfaitingu eksportowego i importowego świadczy w Polsce BRE Bank S.A, który rozróżnia dwa rodzaje operacji<sup>54</sup>:

- ✓ forfaiting eksportowy bezpośredni – gdy polski eksporter dyskontuje bez regresu w banku swoją należność eksportową,
- ✓ forfaiting eksportowy pośredni – gdy polski eksporter dyskontuje swoją należność eksportową, natomiast bank sprzedaje przyjętą transakcję wyspecjalizowanej instytucji bez regresu do eksportera i do banku

BRE Bank S.A. obsługuje także forfaiting importowy, tj. skupuje należności zagranicznego eksportera, na jego wniosek bądź wniosek jego banku lub też na wniosek wyspecjalizowanej instytucji finansowej.

## **3.2.4. Zalety i wady forfaitingu**

### **@Podstawowe zalety forfaitingu są następujące:**

- ✓ forfaiting jest korzystnym dla eksportera i najtańszym sposobem finansowania jego transakcji,

---

<sup>54</sup> [www.brebank.com.pl](http://www.brebank.com.pl)

- ✓ umożliwia poprawę płynności eksportera dzięki wcześniejszemu otrzymaniu należności za dostarczony towar lub wykonaną usługę,
- ✓ eliminuje ryzyko związane z transakcją handlową, np. ryzyko niewypłacalności importera,
- ✓ uniknięcie potrzeby zaciągnięcia kredytu dla sfinansowania odroczonej wierzytelności,
- ✓ eksporter ponosi odpowiedzialność tylko za autentyczność i poprawność dokumentów handlowych prezentowanych do forfaitingu i poprawne zabezpieczenie się w kontrakcie handlowym oraz wiarygodność żądania zapłaty,
- ✓ w forfaitingu stosuje się standardowe dokumenty funkcjonujące w handlu zagranicznym i prostą procedurę realizacji,
- ✓ eksporter może zaoferować importerowi korzystne warunki płatności, czyli kredyt kupiecki (odroczenie płatności),
- ✓ ryzyko kursu walutowego ogranicza się do okresu od dnia zawarcia kontraktu handlowego do daty dyskontowania.

**@Podstawowe wady forfaitingu to:**

- ✓ wysoki koszt, bank potrąca z góry odsetki dyskontowe za cały okres transakcji,
- ✓ ograniczone zastosowanie usługi.

### **3.2.5. @Koszty forfaitingu**

Koszty forfaitingu uwzględniają trzy zmienne:

- **dyskonto wierzytelności** (to ustalona stopa procentowa liczona dla całego okresu kredytowania wynikającego z weksla. Dyskonto jest zyskiem forfaitera);
- **prowizja za zaangażowanie** (to premia dla forfaitera, który wykonuje wiele czynności sprawdzających, oceniających rynek, zanim dojdzie do podpisania umowy);
- **opłata manipulacyjna**, która pobierana jest z tytułu złożonego przez eksportera zlecenia na nabycie wierzytelności (jest to pewna nadwyżka nad aktualną stopę dyskonta w stosunku rocznym)<sup>55</sup>.

Koszty forfaitingu są wysokie i uzależnione od:

- ryzyka towarzyszącego transakcji;
- waluty transakcji;
- długości okresu, jaki upływa od wykupu wierzytelności do dnia jej płatności,
- zabezpieczeń.

### **3.2.6. @Rozwój forfaitingu na świecie**

Dynamiczny rozwój forfaitingu na świecie przypadł na przełom lat 60. i 70. minionego stulecia. Był efektem ożywienia światowego handlu i miał służyć przede wszystkim sfinansowaniu eksportu z krajów zachodnich do państw rozwijających się z Europy Środkowej i Wschodniej, Ameryki Łacińskiej, a później do Chin.

<sup>55</sup> Por. A. Tokaj-Krzewska, Forfaiting, Difin, Warszawa 1999, s. 51.

A ponieważ były to rynki o dużym ryzyku, małej wiarygodności, z nieustannymi problemami z pozyskaniem twardych walut, to forfaiting miał zapewnić eksporterowi gwarancje zapłaty za towar, a jednocześnie dać mu finansowanie.

**Jedną z największych na świecie firm faktoringowych jest London Forfaiting Company PLC<sup>56</sup>. Z samej działalności finansowania transakcji handlowych za pomocą forfaitingu spółka ta osiągnęła w 2002 r. przychody rzędu 154,6 mln GBP, przy łącznych przychodach na poziomie 295 mln GBP.**

**@ Pisma branżowe z dziedziny forfaitingu**

*Trade & Forfaiting Review* ([www.tfreview.com](http://www.tfreview.com))

*Trade Finance Magazine* (<http://tradefinancemagazine.com>)

### **3.2.7. Forfaiting w Polsce**

Forfaiting nie zdobył sobie w Polsce popularności jako forma finansowania handlu zagranicznego. Wynika to z tego, że firmy powstrzymują się przed wystawianiem weksli. Forfaiting jest bardziej powszechny na rynkach międzynarodowych, ale strona polska tak że tutaj jest mało aktywna, albowiem zwykle dotyczy to rynków o bardzo dużym ryzyku. Pojawia się wtedy problem, czy ktoś w Polsce będzie chciał brać ryzyko na takie kraje, jak Korea, Rosja, Indonezja czy Malezja, bo na pewno nie będą to weksle z krajów Unii Europejskiej czy Stanów Zjednoczonych. Faktoring jest bardziej popularny, bo też polska faktura jest bardziej atrakcyjna dla banku niż zagraniczna. Łatwiej można ocenić ryzyko klienta. W obrocie międzynarodowym najpierw ocenić trzeba ryzyko kraju, a potem jeszcze ryzyko firmy i banku, który awalizował ten weksel.

**@ Przykładowe oferty polskich banków**

**Kredyt Bank S.A.**<sup>57</sup> skupuje następujące wierzytelności:

- ✓ należności pieniężne terminowe, niewymagalne, nieprzedawnione oraz istniejące,
- ✓ z tytułu umów sprzedaży, dostaw towarów lub wykonania usługi w obrocie dewizowym,
- ✓ w złotych polskich oraz w walutach wymiennalnych ( EUR, USD, CHF).

Na stronie internetowej **Banku Zachodniego WBK S.A.**<sup>58</sup> czytamy, że z forfaitingu mogą korzystać: osoby prawne, jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Realizacja usługi forfaitingu odbywa się w następujący sposób:

- ✓ bank wykonuje forfaiting we wszystkich walutach wymiennalnych,

<sup>56</sup> [www.londonforfaiting.com](http://www.londonforfaiting.com). Na stronie tej Czytelnik znajdzie wiele ciekawych adresów internetowych do zagranicznych agencji eksport – import, bieżące informacje z rynków rozwijających się, adresy do agencji ratingowych, linki do pism branżowych itd.

<sup>57</sup> [www.kredytbank.com.pl](http://www.kredytbank.com.pl)

<sup>58</sup> [www.bzwbk.pl](http://www.bzwbk.pl)

- ✓ warunki nabywania wierzytelności przez bank mogą być negocjowane indywidualnie – wysokość stopy dyskontowej uzależniona jest od waluty oraz okresu dyskontowania,
- ✓ bank realizuje forfaiting wierzytelności eksportowych z terminem płatności do 360 dni.

I dalej, nabywane w ramach forfaitingu w BZ WBK S.A. wierzytelności obejmują:

- ✓ weksel własny dłużnika lub weksel trasowany (tratę) klienta, zabezpieczone gwarancją lub awalem,
- ✓ płatności odroczone w ramach nieodwołalnej akredytywy dokumentowej,
- ✓ inne dokumenty świadczące o wymagalności wierzytelności, np. faktury handlowe wraz z kontraktem.

Możliwe jest finansowanie 100% wartości kontraktu.

Kolejny bank **Bank Przemysłowo-Handlowy S.A.**<sup>59</sup> oferuje **forfaiting krajowy** w polskich złotych. Przy kalkulacji kosztów forfaitingu krajowego należy uwzględnić możliwość wystąpienia dodatkowych kosztów bankowych w przypadku transakcji pośredniczących.

Forfaiting krajowy obejmuje wykup wierzytelności powstałych w obrocie krajowym w sposób definitywny, niewymagalnych oraz wierzytelności przyszłych, nieobciążonych tytułami uprawniającymi do ewentualnych potrąceń z kwoty wierzytelności.

Przedmiotem obrotu w ramach forfaitingu mogą być wierzytelności handlowe lub ich części oraz ryzyko z nimi związane, spełniające następujące warunki:

- a) jednostkowej wartości stanowiącej równowartość min. 50 tys. USD lub złotówkową równowartość tej kwoty w innej walucie wymiennej (w indywidualnych przypadkach Bank może obniżyć wymaganą wartość minimalną),
- b) o terminie płatności nie krótszym niż 30 dni (w indywidualnych przypadkach BPH może skrócić wymagany minimalny termin),
- c) płatne jednorazowo lub w ratach zarówno regularnych, jak i nieregularnych, dokonywanych w odstępach nie dłuższych niż 1 rok,
- d) odpowiednio zabezpieczone lub potwierdzone:
  - weksłami własnymi dłużnika lub weksłami trasowanymi wystawionymi przez zbywcę wierzytelności z bezwarunkowym akceptem dłużnika obejmującym całą sumę wekslową opatrzonymi awalem banku uznawanego przez BPH S.A. (przy czym bank ma prawo odstąpić od wymogu poręczenia w postaci awalu) lub
  - weksłami własnymi instytucji zabezpieczających, lub weksłami trasowanymi wystawionymi przez zbywcę wierzytelności z bezwarunkowym akceptem instytucji zabezpieczającej obejmującym całą sumę wekslową, lub
  - kredytami otwartymi i/lub potwierdzonymi przez dobre banki, lub

---

<sup>59</sup> [www.bphpbk.pl](http://www.bphpbk.pl)

- gwarancjami, lub akredytywami stand-by wystawionymi i/lub potwierdzonymi przez dobre banki, lub
  - komunikatami swift typu MT100 i / lub MT103 wysłanymi przez inne banki, lub
  - ubezpieczone od odpowiednich rodzajów ryzyka przez inne instytucje ubezpieczeniowe, w ramach limitów ryzyka przyznanych przez bank dla poszczególnych instytucji ubezpieczeniowych.
- e) niezabezpieczone – w indywidualnych przypadkach, każdorazowo określanych przez bank,
- f) powstałe w sposób definitywny, przy czym bank może zawierać umowy, w których zobowiązuje się do nabycia przyszłej wierzytelności,
- g) nieograniczone w zbywalności: ustawowo, właściwością zobowiązania lub warunkami umowy / kontraktu,
- h) wolne od tytułów egzekucyjnych oraz jakichkolwiek innych kosztów i obciążeń,
- i) nie podlegające jakimkolwiek oprotestowaniu lub potrąceniu (kompensacie) przez odbiorcę towaru lub usługi,
- j) nie będące przedmiotem wykupu przez innego nabywcę,
- k) nie obciążone prawami i / lub roszczeniami osób trzecich.

## Podsumowanie

Faktoring, jako alternatywna do kredytu forma finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw, ma wiele zalet.

Po pierwsze, jest on dostępny również dla firm, które nie kwalifikują się do kredytu bankowego.

Kwestia zabezpieczenia nie jest tak istotna. Faktor w tym wypadku opiera się na samej wierzytelności, na zawartych z danym kontrahentem umowach.

Po drugie, faktoring wpływa dodatnio na bilans firmy, ponieważ w wyniku przedterminowego wpływu należności poprawia się wskaźnik płynności, również skróceniu ulega cykl ściągania należności. Przy kredycie w określonym przez bank terminie istnieje obawa spłaty kolejnej raty. W przypadku faktoringu firma sama decyduje o momencie przedstawienia wierzytelności do wykupu i tym samym o chwili otrzymania środków. Umożliwia to skuteczniejsze planowanie finansowe w firmie. Odsetki za opóźnienie spłaty zobowiązania obciążają opieszałego dłużnika, a nie kontrahenta.

Po trzecie, faktoring nie wpływa ujemnie na wiarygodność kredytową firmy, lecz wręcz odwrotnie – poprawia niektóre istotne wskaźniki finansowe powodując, że firma może spokojnie równolegle do faktoringu korzystać również z kredytu bankowego jako źródła finansowania.

Faktoring dodatkowo może pomóc firmie w podniesieniu atrakcyjności oferowanych towarów/usług, ponieważ umożliwia wydłużenie terminów płatności dla odbiorców. Lepsze warunki finansowe dla odbiorców (wydłużone terminy płatności) dają istotną przewagę konkurencyjną na rynku.

Korzystanie z faktoringu pozwala również na zmniejszenie kosztów administracyjnych i księgowych, gdyż ciężar dokładnego monitorowania i administrowania należnościami spada na faktora. Zresztą większość firm faktoringowych świadczy dodatkowe usługi i może przejąć prowadzenie całej księgowości danej firmy, co niekiedy jest korzystniejsze ze względu na koszty. W przypadku, gdy kontrahenci nie wywiązują się z zobowiązań, faktor skutecznie i sprawnie prowadzi dochodzenie niespłaconych należności, co jest bardzo korzystne, ponieważ firma nie ponosi większość kosztów, związanych z tym dochodzeniem, a na pewno pozbywa się całego ciężaru samodzielnego prowadzenia postępowania.

Kolejnym argumentem „za” jest fakt, że przy zawieraniu transakcji faktoringowej, faktor sprawdza wiarygodność odbiorców. Zatem faktoring pomaga firmie minimalizować ryzyko w prowadzonej działalności.

Kolejnym atutem jest czas podejmowania decyzji na przyznanie finansowania. Spółki faktoringowe nie podlegają prawu bankowemu, dlatego też analiza wiarygodności jest znacznie uproszczona.

„Wada” faktoringu – to jego koszty. Jest on droższy od kredytu bankowego. Faktor pobiera zazwyczaj prowizję od przyznanego limitu do finansowania. Jest to prowizja płatna jednorazowo. Kolejną opłatą pobieraną przez faktora, jest oprocentowanie, związane z okresem finansowania. Kolejną pozycją może być opłata, pobierana za wykonanie przez faktora dodatkowych czynności. Należy jednak pamiętać, że koszty te warto ponieść, aby uzyskać szybko środki finansowe. Oprócz tego kontrahent może je zrekompensować, zmniejszając koszty samodzielnego prowadzenia wewnętrznej ewidencji i rozliczania wierzytelności lub częściowo przerzucić je na kontrahenta (dłużnika).

Faktoring jest skutecznym rozwiązaniem problemów finansowych dla tych firm, które nie kwalifikują się do kredytu bankowego, mają nierównomiernie rozłożone w czasie zapotrzebowanie na finansowanie bądź potrzebują środków na szybki i dynamiczny wzrost działalności. Należy też wspomnieć o tym, że faktoring bardzo dyscyplinuje dłużników. Płacą oni znacznie szybciej instytucji finansowej niż swojemu dostawcy.

Forfaiting jest bardzo zbliżony do faktoringu, jednakże forfaiting obejmuje w większości transakcje zagraniczne, a faktoring głównie transakcje krajowe. Forfaiting i faktoring wynikają ze stosunków umownych, dotyczą przekazania wierzytelności pieniężnych, umożliwiając szybsze odzyskanie kapitału związanego z dokonaną sprzedażą dostaw lub usług. Forfaiting występuje w sytuacjach wymagających sfinansowania należności (lub sfinansowania należności długoterminowych, z wymagalnością powyżej jednego roku). Podmiot korzystający z forfaitingu poprawia w ten sposób swoją sytuację odnośnie płynności finansowej i struktur bilansu (podobnie jak w przypadku korzystania z faktoringu), co ułatwia pozyskiwanie dodatkowych źródeł finansowania.

W następnym rozdziale autor prezentuje platformy wymiany informacji kredytowej w Polsce, które gromadzą i przechowują cenne dane o potencjalnych partnerach handlowych.



## 4. Platformy wymiany informacji kredytowej w Polsce

- ✓ **Biuro Informacji Gospodarczej (BIG);**
- ✓ **Biuro Informacji Kredytowej (BIK);**
- ✓ **Publiczne rejestry (Krajowy Rejestr Sądowy – Rejestr Dłużników Niewypłacalnych, Rejestr handlowy, Rejestr podmiotów gospodarki narodowej (REGON), Ewidencja działalności gospodarczej, Rejestry podatników, Rejestry nieruchomości, Rejestry ruchomości, Rejestry osobowe).**

W Polsce co roku setki firm tracą miliony złotych w związku z ogromną liczbą złych długów powstałych wskutek działalności nierzetelnych kontrahentów. 20–25% konsumentów ma kłopoty z terminowym regulowaniem należności. Jak dotychczas koszty nieściągalnych długów były przerzucane przez firmy na innych konsumentów, ponieważ system ściągania należności od niewypłacalnych dłużników był wysoce niedoskonały. Działa wprawdzie niewydolny Rejestr Dłużników Niewypłacalnych w ramach Krajowego Rejestru Sądowego, mający w swoich bazach zaledwie ok. 4 000 rekordów, z drugiej strony niesławne internetowe „czarne listy” balansujące na krawędzi prawa. W tej sytuacji jedynym efektywnym narzędziem weryfikacji zdolności płatniczej stają się instytucje, takie jak **Biuro Informacji Kredytowej** działające na podstawie ustawy Prawo Bankowe, z którego jednak mogą korzystać jedynie instytucje bankowe. Dzięki wejściu w życie ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczej z dnia 14.02.2003 r. (Dz.U. Nr 50, poz. 424) również polscy przedsiębiorcy otrzymali narzędzie pozwalające im chronić się przed nierzetelnymi kontrahentami.

### @ Platformy informacji w UE

W krajach Unii Europejskiej od lat informacja o wiarygodności płatniczej konsumentów i przedsiębiorców jest dostępna także dla przedsiębiorstw, które chcą zdobyć informacje o swoim partnerze handlowym. Wywiadownie gospodarcze dostarczają podmiotom ekonomicznym danych na temat wiarygodności potencjalnych kontrahentów, a także pomagają określić grupy docelowe klientów. Przykładowo członkami belgijskiej Union Professionnelle du Credit<sup>60</sup> są, prócz banków, również firmy ubezpieczeniowe, leasingowe oraz dystrybutorzy kart płatniczych i kredytowych. Przedsiębiorcy, wchodzący w skład tego stowarzyszenia, mają ponad 95% krajowego rynku kredytów konsumenckich i 90% udziału w kredytach hipotecznych.

W 9-milionowej Szwecji działa biuro informacji kredytowej UC AB<sup>61</sup>, które swoimi informacjami wspiera ponad 4 miliony decyzji biznesowych rocznie. Biuro jest własnością szwedzkich banków, natomiast jego klientami są firmy ze wszystkich rodzajów branż. Jednym z globalnych liderów w dziedzinie informacji kredytowej

<sup>60</sup> [www.upc-bvk.be](http://www.upc-bvk.be) ( w języku francuskim i holenderskim).

<sup>61</sup> [www.uc.se](http://www.uc.se) (w języku szwedzkim i angielskim).

jest firma Experian<sup>62</sup> – 12 000 pracowników dostarcza informacji przedsiębiorstwom w ponad 50 krajach. Z kolei brytyjsko-amerykański Equifax<sup>63</sup> posiada w swych bazach danych informacje o 300 mln konsumentów oraz 100 mln firm. Modelowym przykładem biura informacji kredytowej jest niemiecka SCHUFA<sup>64</sup>. Powstała w 1927 roku organizacja zajmuje się zbieraniem i przekazywaniem informacji na temat wiarygodności klientów. Działalność SCHUFA w dużym stopniu przyczyniła się do rozwoju gospodarki powojennych Niemiec. Z usług SCHUFA korzystają firmy kredytujące sprzedawany towar, banki, kasy oszczędnościowe, a także przedsiębiorstwa z branży e-commerce. Jedynym sposobem na uniknięcie nieporozumień w kwestii zbierania danych osobowych jest pełna przejrzystość reguł oraz zagwarantowanie pełnego dostępu do informacji. To dzięki tym procedurom większość najważniejszych instytucji w Niemczech popiera cele i zadania, jakie stawia sobie SCHUFA. Organizacja cieszy się także zaufaniem społeczeństwa – obecnie SCHUFA posiada w swojej bazie informacje o 2/3 spośród 80 mln obywateli Niemiec. Rocznie SCHUFA udziela kredytodawcom ok. 40 mln raportów na temat klientów indywidualnych.

## 4.1. Biura informacji

W Polsce działają dwa rodzaje biur informacji, które zajmują się zbieraniem danych o dłużnikach. Pierwszy rodzaj to Biura Informacji Gospodarczej, regulowane ustawą z 14.02.2003 r. (Dz.U. Nr 50, poz. 424).

Drugi rodzaj to Biuro Informacji Kredytowej (BIK), które służy wyłącznie bankom i wybranym instytucjom pozabankowym informacją o ich klientach osobach prywatnych.

### 4.1.1. @Biura Informacji Gospodarczej

Od 26.04.2003 r. informacje o nierzetelnych dłużnikach, bez względu na ich formę prawną, mogą być przetwarzane i udostępniane w Biurach Informacji Gospodarczej. Ich funkcjonowanie reguluje ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych z dnia 14.02.2003 r. (Dz.U. Nr 50, poz. 424). Ustawa ta określa tryb i zasady udostępniania przez przedsiębiorców informacji gospodarczych dotyczących wiarygodności płatniczej innych przedsiębiorców i konsumentów, w szczególności danych o zwłoce w wykonywaniu zobowiązań pieniężnych.

Za informację gospodarczą, która podlega unormowaniu ustawy uznaje się dane dotyczące:

- a) podmiotu będącego osobą prawną lub jednostką organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, np. oznaczenie przedsiębiorcy, siedziba i adres, NIP, REGON, imiona i nazwiska osób wchodzących w skład organów zarządzają-

---

<sup>62</sup> [www.experian.com](http://www.experian.com) (w języku angielskim).

<sup>63</sup> [www.equifax.com](http://www.equifax.com) (w języku angielskim).

<sup>64</sup> [www.schufa.de](http://www.schufa.de) ( w języku niemieckim).

- cych, prokurentów lub pełnomocników podmiotu, główny przedmiot działalności gospodarczej;
- b) osoby fizycznej (np. imiona i nazwisko, obywatelstwo, adres miejsca zameldowania na pobyt stały lub czasowy, numer PESEL, seria i numer dowodu osobistego lub innego dokumentu potwierdzającego tożsamość, data urodzenia);
  - c) osoby fizycznej będącej przedsiębiorcą (np. oznaczenie, siedziba i adres, NIP, REGON, numer, pod którym podmiot wpisany jest do właściwego rejestru, wraz z oznaczeniem sądu rejestrowego, imiona i nazwiska pełnomocników, o ile są ustanowieni, główny przedmiot działalności gospodarczej);
  - d) zobowiązania pieniężnego (np. tytuł prawny, kwota i waluta, kwota zaległości, termin powstania zaległości, stan postępowań dotyczących zobowiązania, w tym informacja o orzeczeniach sądowych,
  - e) posłużenia się podrobionym lub cudzym dokumentem (np. nazwa dokumentu, seria i numer dokumentu, data wystawienia dokumentu, oznaczenie, siedziba i adres podmiotu wskazanego w dokumencie jako jego wystawca, imiona i nazwisko osoby, której dokument dotyczy, okoliczności posłużenia się dokumentem, wskazanie osoby lub organu, który stwierdził, że dokument jest podrobiony lub cudzy.

Pod nazwą **Biuro Informacji Gospodarczej** (BIG) mogą działać tylko te podmioty, które wypełniają obowiązki wynikające z ustawy (rozdział 2 ustawy). Przykładowo musi to być forma spółki akcyjnej z kapitałem zakładowym nie mniejszym niż 4 mln zł.

Przedmiotem działalności gospodarczej biura jest wyłącznie pośrednictwo w udostępnianiu informacji gospodarczych, polegające na:

- ✓ przyjmowaniu informacji gospodarczych od przedsiębiorców;
- ✓ przechowywaniu informacji gospodarczych;
- ✓ ujawnianiu informacji gospodarczych.

Udostępnianie informacji odbywać się może tylko na podstawie zawartej umowy na piśmie pod rygorem nieważności.

### **@Co jest ważne dla kredytobiorcy?**

Kontrahent przed zawarciem transakcji zawsze będzie miał możliwość sprawdzenia w BIG czy druga strona nie zalega z płatnościami innym podmiotom. Zgodnie z zapisem ustawy wierzyciel zobowiązany jest do powiadomienia listem poleconym dłużnika o zamiarze przesłania danych do BIG. Wpis następuje nie wcześniej niż po 60 dniach od daty, gdy świadczenie stało się wymagalne. Jest zatem czas, by spłacić zaległe zobowiązanie przed ubieganiem się o zaciągnięcie kolejnego.

Rzetelny konsument może odpowiednio wcześniej postarać się o tzw. raport pozytywny, tj. poprosić swego dotychczasowego kredytodawcę, np. operatora telewizji, bank czy zakład energetyczny o przesłanie do BIG zaświadczenia o regularnym wywiązywaniu się ze swoich zobowiązań. Taki raport może znacznie ułatwić kolejnemu sprzedawcy podjęcie korzystnej dla klienta decyzji kredytowej.

Brak jakiegokolwiek adnotacji w BIG jest również dobrą wiadomością dla konsumenta – sprzedawca otrzymuje komunikat, że dana osoba prawdopodobnie nie zalega z jakimikolwiek opłatami.

#### **@ Kto może przekazywać informacje do BIG?**

Informacje gospodarcze o zobowiązaniach konsumentów mogą przekazywać do biura wyłącznie wskazani w ustawie przedsiębiorcy (art. 7), tj.

- ✓ banki; oddziały banków zagranicznych;
- ✓ zakłady ubezpieczeń; pośrednicy ubezpieczeniowi; główne oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń;
- ✓ spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe;
- ✓ świadczący usługi leasingu, faktoringu, forfaitingu;
- ✓ operatorzy lub podmioty udostępniające usługi telekomunikacyjne;
- ✓ świadczący usługi dostawy energii elektrycznej, ciepła, paliw gazowych, wody, odprowadzania nieczystości lub wywozu śmieci;
- ✓ zawierający w imieniu i na rzecz banków umowy kredytu ratalnego lub kredytu odnawialnego połączonego z kartą kredytową (instytucje pośrednictwa kredytowego);
- ✓ wykonujący działalność w zakresie udzielania pożyczek pieniężnych, działający w formie spółek handlowych;
- ✓ wydawcy elektronicznych instrumentów płatniczych;
- ✓ spółdzielnie mieszkaniowe;
- ✓ wspólnoty mieszkaniowe;
- ✓ wynajmujący lokale;
- ✓ świadczący usługi przewozu osób w regularnej komunikacji publicznej;
- ✓ domy maklerskie; towarowe domy maklerskie;
- ✓ zagraniczne osoby prawne wykonujące na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalność maklerską w formie oddziału;
- ✓ operatorzy telewizji kablowej i satelitarnej.

Przedsiębiorcy także mogą przekazać informację o zobowiązaniach konsumenta, jednak tylko wtedy, gdy spełnione są łącznie poniższe warunki:

- a) zobowiązanie albo zobowiązania wobec tego przedsiębiorcy powstały z tytułu umowy o kredyt konsumencki lub umowy o przewóz osoby w regularnej komunikacji publicznej;
- b) łączna kwota zobowiązań konsumenta wobec przedsiębiorcy wynosi co najmniej 200 złotych;
- c) świadczenie albo świadczenia są wymagalne od co najmniej 60 dni;
- d) upłynął co najmniej miesiąc od wysłania przez przedsiębiorcę listem poleconym, na adres do korespondencji wskazany przez konsumenta, a jeżeli konsument nie wskazał takiego adresu – na adres miejsca zameldowania konsumenta na pobyt stały lub czasowy, wezwania do zapłaty, zawierającego ostrzeżenie o zamiarze przekazania danych do biura, z podaniem firmy i adresu siedziby tego biura.

## **@Korzyści dla kredytodawców**

### **Korzyści dla kredytodawców:**

- ✓ skuteczna ochrona przed niewypłacalnymi dłużnikami;
- ✓ znaczne zmniejszenie rezerw przeznaczanych na pokrycie złych długów;
- ✓ możliwość przygotowania bardziej konkurencyjnych ofert dzięki zwiększeniu pewności obrotu gospodarczego;
- ✓ tańsze pozyskiwanie nowych klientów.

## **@Korzyści dla kredytobiorców**

### **Korzyści dla kredytobiorców:**

- ✓ możliwość uzyskania tzw. raportu pozytywnego (dotyczącego faktu wywiązania się z zobowiązań);
- ✓ łatwiejszy dostęp do kredytu;
- ✓ większe limity kredytowe;
- ✓ unikanie pułapki zadłużenia;
- ✓ bardziej atrakcyjna oferta ze strony producentów i usługodawców;
- ✓ zakaz tworzenia dotychczasowych czarnych list dłużników.

## **@ Ustawa o BIG a rozwiązania europejskie**

Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych jest aktem dużo bardziej restrykcyjnym dla podmiotów przekazujących dane oraz bardziej liberalnym wobec konsumentów niż ma to miejsce w przypadku rozwiązań stosowanych w krajach Europy Zachodniej, gdzie bardzo często do weryfikacji płatniczej kontrahenta wystarcza udowodnienie istnienia „usprawiedliwionego celu”, o którym mowa w przepisach o ochronie danych osobowych. Odnosi się to w szczególności do ilości przetwarzanych danych (w większości krajów UE kredytodawca ma dostęp do całej historii kredytowej kontrahenta – w przypadku polskiego BIG będzie to jedynie informacja o tym, czy i ile kontrahent jest dłużny). Również zakres danych będących do dyspozycji weryfikującego jest za granicą dużo szerszy niż w przypadku polskim (np. w Wielkiej Brytanii oprócz kredytobiorcy weryfikowana jest jego rodzina, inne osoby mieszkające pod tym samym adresem).

Jak dotychczas na rynku polskim funkcjonują dwie instytucje działające jako Biuro Informacji Gospodarczej.

Pierwsza z nich to Krajowy Rejestr Długów BIG S.A. z siedzibą we Wrocławiu funkcjonuje na rynku polskim jako Biuro Informacji Gospodarczej S.A. Instytucja ta powstała na bazie działającego od trzech lat pod skrzydłami wrocławskiej firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

|  |
|--|
| <p><b>Krajowy Rejestr Długów</b><br/><b>Biuro Informacji Gospodarczej S.A.</b><br/><b>ul. Armii Ludowej 21</b><br/><b>51-214 Wrocław</b></p> <p><b>Adres internetowy: <a href="http://www.krd.pl">www.krd.pl</a></b></p> |
|--|

Drugą firmą jest KSV BIG S.A., która należy w 100% do austriackiej grupy Kredit-schutzverband von 1870, specjalizującej się w dostarczaniu informacji o nierzetelnych klientach, windykacji należności i reprezentowaniu wierzycieli w sprawach upadłościowych.

**KSV BIG S.A.**  
**Ul. Mokotowska 49, 00-542 Warszawa**  
**Adres internetowy: [www.ksvbig.pl](http://www.ksvbig.pl)**

#### **4.1.2. @Biuro Informacji Kredytowej**

Warto odnotować także inną platformę pod nazwą Biuro Informacji Kredytowej (BIK), która służy wyłącznie bankom i wybranym instytucjom pozabankowym informacją o ich klientach-osobach prywatnych. Biuro Informacji Kredytowej S.A. utworzono w celu zbierania i udostępniania informacji o klientach banków. Na utworzenie takiej instytucji zezwala art. 105 ust. 4 ustawy z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140 poz. 939 ze zmianami). Zbieranie i udostępnianie informacji jest równoznaczne z przetwarzaniem danych osobowych, a zatem w działalności BIK S.A. zastosowanie mają także przepisy art. 23 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. Nr 133 poz. 883):

#### **@Historia rozwoju BIK**

- 1991 – utworzenie przy Związku Banków Polskich „Bankowego rejestru klientów czasowo nie wywiązujących się z zobowiązań”;
- 1996 i 1997 – inicjatywa 5 banków (PKO BP, PBK S.A., BGŻ S.A., PEKAO S.A. – Grupa PEKAO S.A., Bank Poczty S.A.) utworzenia biura kredytowego; w pracach przygotowawczych brało udział ponad 20 banków;
- 29 X 1997 – zgromadzenie założycielskie Akcjonariuszy Biura Informacji Kredytowej S.A.;
- VI – XII 1999 – podpisanie „Porozumienia o współpracy” z 33 bankami niebędącymi akcjonariuszami;
- I 2000 – członkostwo w ACCIS – międzynarodowe stowarzyszenie zrzeszające biura kredytowe z całego świata;
- II 2000 – rejestracja w GIODO;
- 29 XI 2000 – bankom został udostępniony System Informacji Kredytowej BIK;
- I 2001 – podpisanie pierwszych „Umów w sprawie zbierania i udostępniania informacji” z bankami;
- II 2000 – otrzymanie z banku pierwszego wsadu informacyjnego i zapytania kredytowego oraz przesłanie do banku pierwszego raportu kredytowego;
- IV 2001 – bankom został udostępniony System Testowo-Treningowy;
- XI 2001 – program szkoleniowy;
- 2002 – 3,2 mln udostępnionych raportów kredytowych w 2002 roku;
- 2003 – 2,0 mln udostępnionych raportów kredytowych w I półroczu 2003 roku;
- 2003 – 6,0 mln udostępnionych raportów kredytowych.

Źródło: [www.bik.pl](http://www.bik.pl)

## @ Cele BIK

- ✓ zaopatrzenie kredytodawcy w nowoczesne narzędzia oceny ryzyka kredytowego, które pomogą mu w podejmowaniu właściwych decyzji w możliwie najkrótszym czasie;
- ✓ umożliwienie przepływu informacji kredytowej między sektorem bankowym i wybranymi instytucjami pozabankowymi;
- ✓ włączenie do systemu informacji o małych i średnich przedsiębiorstwach;
- ✓ tworzenie narzędzi kreujących informację kredytową;
- ✓ upowszechnienie usług Biura – zastosowanie oferowanych przez BIK S.A. produktów / narzędzi w różnorodnych segmentach usług bankowych.

Biuro Informacji Kredytowej S.A. jest instytucją niezależną od banków przekazujących dane, która zarządza informacją w imieniu swoich użytkowników. BIK nie podejmuje w imieniu banku decyzji kredytowej.

Obecnie z systemu informacji BIK mogą korzystać banki oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. Trwają prace oraz konsultacje nad rozszerzeniem kręgu odbiorców usług Biura Informacji Kredytowej o m.in. pośredników kredytowych, firmy leasingowe i ubezpieczeniowe, firmy telekomunikacyjne i faktoringowe.

Przekazywanie danych osobowych do BIK przez banki oraz udostępnianie tych danych nie wymaga uzyskania zgody klienta. Jednakże osoba prywatna ma prawo raz na 6 miesięcy zwrócić się do BIK z wnioskiem w celu sprawdzenia swoich danych osobowych. Odpowiedź na zapytanie jest wysyłana w ciągu 30 dni od daty wpłynięcia wniosku do BIK.

|   |
|---|
| <p><b>Głównym produktem BIK S.A. jest raport kredytowy, który jest wszechstronnym obrazem zobowiązań klienta.</b></p> |
|---|

Informacje w nim zawarte pozwalają ocenić stopień ryzyka związanego z przyznaniem klientowi linii kredytowej. Możliwa jest również identyfikacja niestandardowych zachowań klienta, takich jak np.: składanie wniosków w kilku bankach jednocześnie. Podstawą takiej identyfikacji jest część raportu mówiąca o tym, kiedy i z ilu Banków były wysyłane zapytania o danego klienta. Raport kredytowy jest przydatnym narzędziem w procesie przyznawania kredytu, jak też w fazie monitorowania.

## 4.2. Publiczne rejestry

W tej części autor prezentuje publicznie dostępne platformy informacji, które są bardzo pomocne w ocenie wiarygodności naszego potencjalnego partnera handlowego.

### 4.2.1. *Krajowy Rejestr Sądowy – Rejestr Dłużników Niewypłaconych*

@Krajowy Rejestr Sądowy (skrót: KRS) jest sądowym systemem ewidencji przeznaczonym dla podmiotów gospodarczych. Sposób jego prowadzenia reguluje usta-

wa z 21.09.1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. nr 17, 2001 r. poz. 209 ze zm.). Wydziały Krajowego Rejestru Sądowego utworzone zostały w 20 Sądach Rejonowych<sup>65</sup>.

Rejestr prowadzą w systemie informatycznym sądy rejonowe (sądy gospodarcze), obejmujące swoją właściwością obszar województwa lub jego części, zwane „sądami rejestrowymi”.

Rejestr jest jawny. Każdy ma prawo dostępu do danych zawartych w Rejestrze za pośrednictwem Centralnej Informacji. Każdy ma prawo otrzymać poświadczony odpisy, wyciągi i zaświadczenia o danych zawartych w Rejestrze.

Rejestr składa się z:

- a) rejestru przedsiębiorców,
- b) rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej,
- c) rejestru dłużników niewypłacalnych.

Do rejestru przedsiębiorców są wpisywane następujące podmioty:

- ✓ spółki prawa handlowego,
- ✓ spółdzielnie,
- ✓ przedsiębiorstwa państwowe,
- ✓ jednostki badawczo-rozwojowe,
- ✓ przedsiębiorstwa zagraniczne,
- ✓ towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych,
- ✓ oddziały przedsiębiorców zagranicznych działających w Polsce,
- ✓ główne oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń,
- ✓ inne osoby prawne, jeżeli prowadzą działalność gospodarczą, a podlegające wpisowi do rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki społecznej.

Do rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki społecznej wpisywane są:

- ✓ fundacje,
- ✓ społeczno-zawodowe organizacje rolników,
- ✓ izby gospodarcze,
- ✓ cechy,
- ✓ izby rzemieślnicze,
- ✓ Związek Rzemiosła Polskiego,
- ✓ stowarzyszenia,
- ✓ stowarzyszenia kultury fizycznej,
- ✓ związki zawodowe pracodawców,
- ✓ związki zawodowe (także związki zawodowe rolników indywidualnych),

---

<sup>65</sup> Lista sądów znajduje się na stronie [http://ms.gov.pl/krs/adresy\\_sadow.pdf](http://ms.gov.pl/krs/adresy_sadow.pdf).

- ✓ jednostki samorządu zawodowego niektórych podmiotów gospodarczych,
- ✓ kolumny transportu sanitarnego,
- ✓ publiczne zakłady opieki zdrowotnej.

#### **@ Rejestr dłużników niewypłacalnych**

**Rejestr dłużników niewypłacalnych** zostanie scharakteryzowany najbardziej, spośród trzech rejestrów, z uwagi na swoją specyfikę.

Jedną z podstawowych zalet rejestru dłużników niewypłacalnych (skrót: RDN), prowadzonego w wersji elektronicznej, jest jego centralizacja w skali kraju. Zakres zawartych w RDN informacji ogranicza się do osób fizycznych, którym z różnych względów nadać należy miano niewypłacalnych. Wpisy można podzielić na przeprowadzane z urzędu oraz sporządzane na wniosek wierzyciela danego podmiotu. Według art. 55 ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym, w RDN mogą znaleźć się wyłącznie osoby fizyczne, które spełniają określone przez ustawodawcę następujące kryteria:

1. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, jeżeli ogłoszono ich upadłość lub jeżeli wniosek o ogłoszenie ich upadłości został prawomocnie oddalony z tego powodu, że majątek dłużnika nie wystarcza nawet na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego albo umorzono prowadzoną przeciwko nim egzekucję sądową lub administracyjną z uwagi na fakt, że z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucyjnych.
2. Wspólnicy ponoszący odpowiedzialność całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki, z wyłączeniem komandytariuszy w spółce komandytowej, jeżeli ogłoszono jej upadłość lub jeżeli wniosek o ogłoszenie jej upadłości został prawomocnie oddalony z tego powodu, że majątek dłużnika nie wystarcza nawet na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego albo umorzono prowadzoną przeciwko nim egzekucję sądową lub administracyjną z uwagi na fakt, że z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucyjnych.
3. Dłużnicy, którzy zostali zobowiązani do wyjawienia majątku w trybie przepisów kodeksu postępowania cywilnego.
4. Osoby, które przez sąd prowadzący postępowanie upadłościowe zostały pozbawione prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek oraz pełnienia funkcji reprezentanta lub pełnomocnika przedsiębiorcy, członka rady nadzorczej i komisji rewizyjnej w spółce akcyjnej, z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółdzielni.

Na wniosek wierzyciela posiadającego tytuł wykonawczy przeciwko osobie fizycznej wpisuje się tę osobę, jeśli w terminie 30 dni od daty wezwania do spełnienia świadczenia nie uregulowała należności.

Wpisy w tym rejestrze podlegają wykreśleniu z urzędu po upływie 10 lat od dokonania wpisu. Dane dotyczące rejestru dłużników niewypłacalnych nie podlegają obowiązkowi publikacji w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

## **4.2.2. Rejestr handlowy**

### **@ Rejestr handlowy istniał do 01.01.2001 r.**

Przed 01.01.2001 r. sądy rejestrowe prowadziły rejestr handlowy, zwany RHB. Obecnie rejestr ten ma już znaczenie historyczne, chociaż odpisy z tego rejestru do czasu przerejestrowania do Krajowego Rejestru Sądowego mają moc prawną. RHB składał się z trzech działów:

- Dział A: wpisywano kupców jednoosobowych, spółki jawne komandytowe oraz osoby prawne, nie będące spółkami handlowymi, a prowadzące przedsiębiorstwo zarobkowe w większym rozmiarze;
- Dział B: tu z kolei, wpisywano spółki z o.o., spółki akcyjne i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych;
- Dział C: wpisywano zagraniczne spółki z o.o. i spółki akcyjne.

## **4.2.3. Rejestr podmiotów gospodarki narodowej (REGON)**

### **@ REGON nadaje urząd statystyczny**

Na podstawie art. 30 ustawy z 29.06.1995 r. (Dz.U. Nr 88, poz. 439 ze zm.) podmioty gospodarki narodowej są obowiązane do posiadania numeru identyfikacyjnego krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (REGON). Numer taki nadaje urząd statystyczny na wniosek podmiotu.

W REGON-ie są ujmovane następujące informacje o osobach prawnych, jednostkach organizacyjnych nie mających osobowości prawnej oraz osobach fizycznych prowadzących działalność gospodarczą:

- a) nazwa i adres siedziby, a w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – dodatkowo nazwisko i imiona oraz miejsce zamieszkania i identyfikator systemu ewidencji ludności;
- b) forma własności oraz prawna;
- c) rodzaj wykonywanej działalności;
- d) data powstania, rozpoczęcia, zawieszenia, zakończenia działalności;
- e) nazwa organu rejestrowego lub ewidencyjnego, nazwa rejestru (ewidencji) i nadany numer.

## **4.2.4 Ewidencja działalności gospodarczej**

Do 01.01.2001 r. obowiązkowi wpisu do tej ewidencji podlegały osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki cywilne. Obecnie spółki prawa cywilnego powinny się rejestrować w Krajowym Rejestrze Sądowym, a osoby fizyczne do 31.12.2003 r. podlegają wpisowi do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez organ gminy. Po tej dacie osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą również będą podlegać wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego.

#### **4.2.5. @Rejestr podatników**

##### *Ewidencja podatników*

Zgodnie z ustawą z 13.10.1995 r. o zasadach i identyfikacji podatników (Dz.U. Nr 142, poz. 702 ze zm.) urzędy skarbowe prowadzą ewidencję podatników, płatników podatków, a także płatników składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Podmioty płacące podatki mają obowiązek posiadania numeru ewidencyjnego NIP.

#### **4.2.6. Rejestry nieruchomości**

##### *Księgi wieczyste*

Księgi wieczyste prowadzi się w celu ustalenia stanu prawnego nieruchomości oraz takich ograniczonych praw rzeczowych, jak: własnościowe, spółdzielcze prawo do lokalu mieszkalnego, spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego i prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej.

Sposób prowadzenia ksiąg wieczystych, tryb ich udostępniania reguluje ustawa z 06.07.1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (Dz.U. z 2001 r. Nr 124, poz. 1361 ze zm.).

Księgi wieczyste są jawne. Może je przeglądać każdy i są one udostępniane w sekretariatach sądów. Wgląd do akt księgi wieczystej ma osoba zainteresowana i notariusz. Osoba zainteresowana może zażądać odpisu z księgi wieczystej.

##### *Ewidencja gruntów i budynków*

Sposób prowadzenia i tryb udostępniania danych z ewidencji gruntów i budynków reguluje ustawa z 17.05.1989 r. Prawo geodezyjne i kartograficzne (tekst jednolity Dz.U. z 2000 r. Nr 100, poz. 1086 ze zm.). Ewidencja gruntów i nieruchomości prowadzona jest przez starostów w celu realizacji przez państwo prowadzenia gospodarki nieruchomościami.

Informacje o gruntach, budynkach, lokalach zawiera operat ewidencyjny, który składa się z map, rejestrów i innych dokumentów uzasadniających wpisy do tych rejestrów. Informacje zawarte w operacie są jawne, z tym że udziela się ich odpłatnie.

#### **4.2.7. @ Rejestry ruchomości**

##### *Rejestr zastawów*

Rejestr zastawów reguluje ustawa z 06.12.1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów (Dz.U. Nr 149, poz. 703 ze zm.). Rejestr wraz ze złożonymi do niego dokumentami jest jawny. Każdy może zażądać odpisu, a także zaświadczenia o braku wpisu. Wydanie odpisów i zaświadczeń podlega opłacie.

Wnioski o udzielenie informacji składa się na odpowiednich formularzach, dostępnych w siedzibie sądu, a stanowiących załączniki do rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 15.10.1997 r. (Dz.U. Nr 134, poz. 893) w sprawie ustroju i organizacji

centralnej informacji o zastawach rejestrowych oraz szczegółowych zasad udzielania informacji, wydawania odpisów i zaświadczeń.

#### *Rejestr zastawów skarbowych*

Do ustanowienia zastawu konieczny jest wpis do rejestru zastawów, który jest prowadzony przez urząd skarbowy. Centralny Rejestr Zastawów znajduje się natomiast w Ministerstwie Finansów. Organ prowadzący rejestr, na wniosek zainteresowanego, wydaje wypis z rejestru zastawów skarbowych zawierający informację o obciążeniu rzeczy lub prawa zastawem skarbowym oraz o wysokości zabezpieczonego zastawem skarbowym zobowiązania podatkowego lub zaległości podatkowej.

#### *Rejestr pojazdów*

Rejestr ten o pełnej nazwie Centralna Ewidencja Pojazdów i Centralna Ewidencja Kierowców (skrót: CEPIK) jest w trakcie przygotowań. Za jego sprawą koordynację będzie odpowiedzialny Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji w świetle ustawy z dnia 31.03.2000 r. o zmianie ustawy Prawo o ruchu drogowym oraz o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. Nr 43, poz. 483).

Pierwszy etap CEPIK-u został ukończony w końcu grudnia 2003 r.

### **4.2.8. @Rejestry osobowe**

#### *Ewidencje ludności*

Sposób prowadzenia rejestru ludności i udostępniania danych reguluje ustawa z 10.04.1974 r. o ewidencji ludności i dowodach osobistych (tekst jednolity Dz.U. z 2001 r. Nr 87, poz. 960 ze zm.). Ewidencję ludności prowadzi się w systemie informatycznym w formie:

- a) zbiorów meldunkowych;
- b) zbioru danych osobowych PESEL.

Gminy prowadzą też ewidencję wydanych i utraconych dowodów osobistych.

#### *Krajowy Rejestr Karny*

Tryb działania, udostępniania danych tego rejestru reguluje ustawa z 24.05.2000 r. o Krajowym Rejestrze Karnym (Dz.U. Nr 50, poz. 580 ze zm.). Dane ze zbioru udostępnia Biuro Informacyjne KRK lub jego punkty informacyjne.

#### *Rejestry z zakresu ubezpieczeń społecznych*

Rejestr ten reguluje art. 33 ustawy z 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. Nr 137, poz. 887 ze zm.). Zakład Ubezpieczeń Społecznych prowadzi:

- a) konta ubezpieczonych;
- b) konta płatników składek;
- c) Centralny Rejestr Ubezpieczonych;
- d) Centralny Rejestr Płatników Składek;
- e) Centralny Rejestr Członków Otwartych Funduszy Emerytalnych;

- f) Centralny Rejestr Otrzymujących Emerytury z Zakładów Emerytalnych;
- g) inne rejestry niezbędne do realizacji zadań określonych odrębnymi przepisami.

## **Podsumowanie**

Jednym z istotnych warunków skutecznej egzekucji z majątku dłużnika jest identyfikacja jego osoby, a w szczególności ustalenie miejsca zamieszkania lub siedziby, rodzaju prowadzonej działalności oraz posiadanego majątku. Służą temu tzw. publiczne rejestry, tj. Krajowy Rejestr Sądowy – Rejestr Dłużników Niewypłacalnych, Rejestr handlowy, Rejestr podmiotów gospodarki narodowej (REGON), Ewidencja działalności gospodarczej, Rejestry podatników, Rejestry nieruchomości, Rejestry ruchomości, Rejestry osobowe.

Od 26.04.2003 r. weszła w życie ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczej z dnia 14.02.2003 r. (Dz.U. Nr 50, poz. 424). Kontrahent przed zawarciem transakcji zawsze będzie miał możliwość sprawdzenia w Biurze Informacji Gospodarczej czy druga strona nie zalega z płatnościami innym podmiotom. Wejście w życie tej ustawy oraz utworzenie BIG będzie miało pozytywny wpływ na polską gospodarkę i stworzy warunki promujące uczciwych uczestników obrotu gospodarczego. Efektem oszczędności i obniżenia ryzyka powinno być uproszczenie formalności przy staraniach o pożyczkę, tańszy kredyt konsumencki, a także zwiększenie limitów kredytowych. Firmy przestałyby przerzucać koszty obsługi złych długów na rzetelnych klientów. Rezultatem będzie również powstawanie coraz bardziej atrakcyjnych ofert dla klientów.

W następnym rozdziale autor prezentuje najważniejsze rodzaje zabezpieczeń wierzytelności z grupy zabezpieczeń osobistych i rzeczowych.



## 5. Rodzaje zabezpieczeń wierzytelności

- ✓ **Osobiste zabezpieczenia wierzytelności (weksel, poręczenie cywilnoprawne, gwarancja bankowa, przystąpienie do długu);**
- ✓ **Rzeczowe zabezpieczenia wierzytelności (hipoteka, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie na zabezpieczenie, blokada rachunku bankowego);**
- ✓ **Ubezpieczenie kredytu kupieckiego;**
- ✓ **Dobór zabezpieczeń.**

Prowadząc działalność gospodarczą, należy kierować się zasadą ograniczonego zaufania do swoich partnerów handlowych, nie tylko dlatego, że mogą okazać się nieuczciwymi ludźmi. Zatory płatnicze mogą przydarzyć się nawet najbardziej wiarygodnemu przedsiębiorcy. Bardzo często w chwili zawierania umowy nie można przewidzieć dalszej sytuacji gospodarczej w kraju, jak i kondycji finansowej naszego kontrahenta. W sytuacji, gdy dłużnik nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań, zabezpieczenia wierzytelności mogą spowodować zaspokojenie naszych pretensji.

### 5.1. Zabezpieczenia osobiste

Zabezpieczenie osobiste odznacza się tym, że wierzyciel może zaspokoić swoje roszczenia z całego majątku dłużnika, istniejącego zarówno w chwili powstania zobowiązania, jak i w późniejszym terminie. W tej sytuacji to wierzyciel decyduje, z jakiego elementu składowego majątku dłużnika komornik przeprowadzi egzekucję. Skuteczność egzekucji jest uzależniona od stanu majątkowego dłużnika, a ten może ulegać zmianom. Stąd w przypadku, gdy wysokość długów przekroczy wartość majątku dłużnika, możliwość spłaty długu ulega proporcjonalnej redukcji.

Do najczęściej stosowanych zabezpieczeń osobistych należą:

- ✓ weksel;
- ✓ poręczenie;
- ✓ gwarancja bankowa;
- ✓ przystąpienie do długu;

#### 5.1.1. Weksel

W obrocie gospodarczym bardzo popularnym sposobem zabezpieczania wierzytelności jest wystawienie przez dłużnika weksla, który następnie może być wręczony wierzycielowi lub złożony do depozytu u osoby trzeciej (np. u notariusza).

**Weksel jest papierem wartościowym, w którym wystawca zobowiązuje się lub nakazuje osobie trzeciej wypłacenie określonej kwoty.**

Realizacja roszczeń z weksla jest jednak dość sformalizowana, co sprawia, że wierzyciel pragnący wykorzystać weksel w postępowaniu, mającym na celu odzyskanie należności, natrafić może na wiele trudności. Dlatego też wierzyciel powinien sam

dopilnować by wystawiony przez dłużnika weksel zawierał wszystkie elementy ustawowe niezbędne dla jego ważności.

### **@Korzyści z weksla**

Weksel nie jest typowym zabezpieczeniem, nie chroni wierzyciela przed niewypłacalnością dłużnika, który nie płaci, ponieważ nie ma z czego. Jeśli jednak przyjmemy weksel, a kontrahent nie dotrzymał terminu, np. za towar lub usługę, nasza sytuacja będzie znacznie korzystniejsza, niż gdybyście weksla nie posiadali. Szybciej i taniej odzyskamy nasze pieniądze (niższe koszty, łatwiejsze postępowanie dowodowe, szybsze postępowanie sądowe).

### **@ Rodzaje weksli**

Wyróżniamy dwa rodzaje weksla:

- a) własny<sup>66</sup> (wystawca zobowiązuje się do dokonania zapłaty). Wystawca przyrzeka w takim dokumencie, że sam bezwarunkowo zapłaci określoną sumę swojemu wierzycielowi (w określonym terminie i miejscu). Zapłata takiego weksla powoduje zwolnienie z długu zarówno wystawcy, jak i osób, które przenosiły go kolejno na siebie zamiast zapłaty gotówką;
- b) trasowany<sup>67</sup> (wystawca nakazuje osobie trzeciej dokonanie płatności). Wystawca weksla (trasant) poleca bezwarunkowo uregulować należność osobie trzeciej, czyli swojemu dłużnikowi (trasatowi). Jeśli ta osoba trzecia zapłaci nam dług, to wystawca (nasz kontrahent) zostaje z niego zwolniony.

Jako zabezpieczenie wiarygodności w obrocie gospodarczym najczęściej mają zastosowanie weksle niezupełne – in blanco, czyli takie, które w chwili wystawienia (a właściwie wręczenia) nie są jeszcze wypełnione. Oznacza to, że brakuje im wszystkich lub przynajmniej jednego, ustawowego elementu oprócz podpisu. Wekslem in blanco może być zarówno weksel własny, jak i trasowany. Tak wystawiony weksel nie rodzi zobowiązań, dopóki nie zostanie wręczony wierzycielowi. Weksel in blanco to najczęściej używany w naszym kraju, a zarazem najbardziej niebezpieczny weksel dla wystawcy<sup>68</sup>. Owe niebezpieczeństwo polega na tym, że gdy weksel dostanie się w niepowołane ręce, może zostać wypełniony na każdą kwotę i przedstawiony do wykupu w każdym czasie.

---

<sup>66</sup> Weksel własny musi zawierać następujące elementy: nazwę „weksel” w samym jego tekście, bezwarunkowe przyrzeczenie zapłacenia oznaczonej sumy (można ją zapisać cyframi lub słownie, dodatkowo trzeba podać walutę), oznaczenie terminu i miejsca płatności, nazwisko osoby, na której rzecz lub na której zlecenie zapłata ma być dokonana, oznaczenie daty i miejsca wystawienia weksla, podpis wystawcy.

<sup>67</sup> Weksel trasowany dla swej ważności musi zawierać: nazwę „weksel” w samym jego tekście, bezwarunkowe polecenie zapłacenia oznaczonej sumy („zapłacicie tysiąc złotych”), oznaczenie terminu i miejsca płatności, nazwisko osoby, która ma zapłacić (trasata), nazwisko osoby, na której rzecz lub na której zlecenie zapłata ma być dokonana (remitenta), oznaczenie daty i miejsca wystawienia weksla, podpis wystawcy.

<sup>68</sup> Por. A. Błasiak, J.M. Niewiarowska, [w:] Windykacja w praktyce. Zabezpieczanie i odzyskiwanie należności. Poradnik Wydawnictwa Wiedza i Praktyka, Warszawa 2003, str. W 01/08.

Aby ustrzec się przed nieuczciwym wypełnieniem blankietu, wystawca (nasz dłużnik) ma prawo dla swego bezpieczeństwa zawrzeć z nami (jeszcze przed podpisaniem weksła) porozumienie, zwane deklaracją wekslową lub umową wekslową, w której można ustalić sposób i okoliczności wypełnienia weksła.

#### **@Kiedy przyjąć weksel?**

Jeśli chcemy mieć dodatkową gwarancję spłaty pieniędzy, powinniśmy poprosić naszego kontrahenta o wystawienie weksła. Weksel przyjęty od wystawcy może być kaucją – wtedy będzie mógł przedstawić go do zapłaty, gdy nasz kontrahent nie spełni konkretnych, ustalonych wcześniej zobowiązań. Możemy poprosić go o weksel także wtedy, gdy udzielamy kontrahentowi kredytu kupieckiego<sup>69</sup>.

Weksel może zawierać dodatkowe zastrzeżenia, czyli klauzule wekslowe, umieszczone głównie na wekslach in blanco. Wśród najczęściej stosowanych klauzul wekslowych można wymienić:

- ✓ klauzula domicylu – wskazanie jako miejsca płatności miejsca zamieszkania osoby trzeciej;
- ✓ klauzula oprocentowania – stosowana jest wyłącznie na wekslach płatnych za okazaniem i jakiś czas po okazaniu i oznacza, że suma wekslowa jest oprocentowana; klauzula musi być ustanowiona przez wystawcę; na wekslu musi być określona wysokość odsetek i data, od której mają być liczone;
- ✓ klauzula „nie na zlecenie” – tzn. weksel nie może być przenoszony w drodze indosu;
- ✓ oznaczenie osoby trzeciej, u której płatny jest weksel – najczęściej jest to bank, w którym wystawca ma swój rachunek bankowy;
- ✓ klauzula oznaczająca dłuższy niż rok termin przedstawienia do zapłaty weksła płatnego w pewien czas po okazaniu lub za okazaniem;
- ✓ klauzulę waluty (np. gdy weksel jest zabezpieczeniem kredytu bankowego);
- ✓ klauzulę „bez protestu” – oznacza, że posiadacz weksła zwolniony jest od protestu w przypadku nieprzyjęcia lub niezapłacenia weksła. Istotnym elementem mogącym zdecydować o istnieniu lub nieistnieniu zobowiązania wekslowego jest podpis wystawcy weksła.

---

<sup>69</sup> Tamże, str. W01/05.

### @ Przykład deklaracji wekslowej

|  |
|--|
| <b>Deklaracja wekslowa</b>   |
| Warszawa, dnia 30.12.2003 r.   |
| Ja niżej podpisany Krzysztof Kołodziński, zamieszkały w Kętrzynie przy ul. Odkrytej 23/44 legitymujący się dowodem osobistym serii XYZ nr 12345678, wydanym przez Burmistrza Miasta Kętrzyna: składam niniejszym deklarację wekslową na zabezpieczenie wiarygodności ABC Handel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. |
| W załączeniu składam do dyspozycji ABC Handel Sp. z o.o. weksel <i>in blanco</i> opatrzony klauzulą „bez protestu”.  |
| W razie nieuregulowania przeze mnie w terminie należności za wykonaną usługę ABC Handel Sp z o.o. ma prawo wypełnić weksel na sumę płatności wg własnego uznania, zawiadamiając mnie listem poleconym, wysłanym najpóźniej na 7 dni przed terminem płatności weksla.   |
| Należność przekażę na rachunek bankowy ABC Handel Sp z o.o. w Bank S.A. nr 123456789-270-1.  |
| .....<br>Podpis wystawcy   |

### 5.1.2. @Poręczenie cywilnoprawne (cywilne)

Najprostszym i najtańszym wśród zabezpieczeń osobistych i najbardziej popularnym jest poręczenie cywilnoprawne.

**Poręczenie jest umową, w której poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela do wykonania zobowiązania na wypadek, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał. Poręczenie może odnosić się do każdego zobowiązania, także przyszłego; źródło zobowiązania głównego czy też charakter świadczenia, z którego ono wynika, nie mają wpływu na możliwość zastosowania poręczenia cywilnego jako zabezpieczenia.**

Umowa poręczenia powinna zawierać dwa oświadczenia:

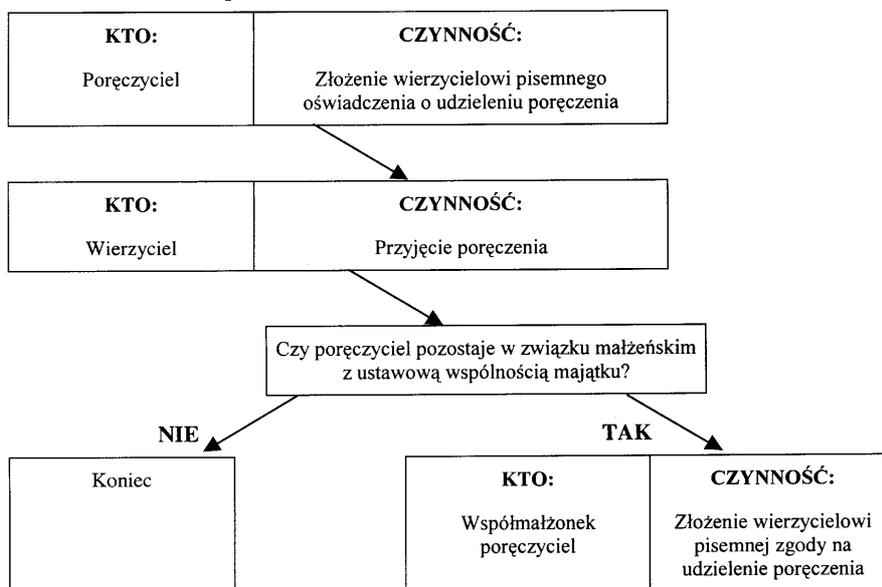
- ✓ oświadczenie poręczyciela o udzieleniu poręczenia;
- ✓ oświadczenie wierzyciela o przyjęciu poręczenia.

Dla ważności poręczenia wymagane jest, aby oświadczenie poręczyciela zostało złożone na piśmie (art. 876 par. 2 kodeksu cywilnego).

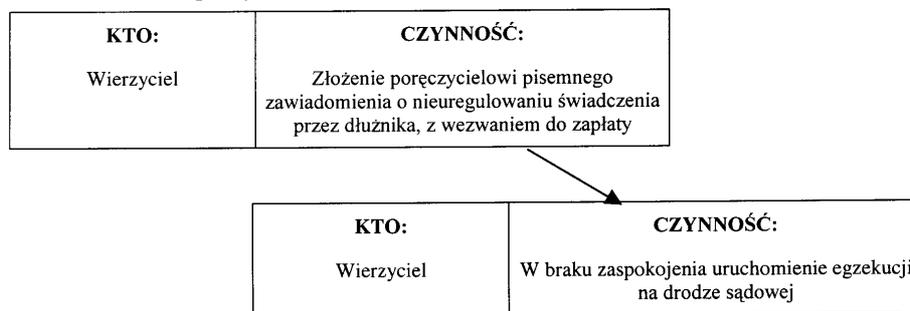
Poręczycielem wg prawa cywilnego może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna.

Jeśli umowa poręczenia nie stanowi inaczej, to poręczyciel odpowiada wobec wierzyciela jak współdłużnik solidarny<sup>70</sup>, to znaczy wierzyciel może żądać wykonania zobowiązania według swego wyboru – od dłużnika, poręczyciela lub obydwu łącznie. Na wierzycielu ciąży jednak obowiązek niezwłocznego zawiadomienia poręczyciela o fakcie, że dłużnik główny opóźnia się ze spełnieniem świadczenia. Poniższy schemat prezentuje ścieżkę ustanowienia zabezpieczenia i dochodzenia wierzytelności.

### 1. Ustanowienie zabezpieczenia



### 2. Dochodzenie zaspokojenia



**Schemat 5.1. Poręczenie – ustanowienie zabezpieczenia i dochodzenie wierzytelności**

Źródło: M. Nowaczyk, [w:] *Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli*, Wydawnictwo Forum, Poznań, 2002, 5/1.1.2, s. 3.

<sup>70</sup> Por. Słowniczek (solidarność dłużników).

## @ Przykładowa umowa poręczenia

### Umowa poręczenia

Zawarta w dniu 31.12.2003 r. w Olsztynie pomiędzy:

Bankiem S.A. z siedzibą w Warszawie, Oddział w Olsztynie przy ul. Mazurskiej 22, reprezentowanym przez:

1. Barbarę Kalisiak – prezesa zarządu;
2. Jana Bałdygę – prokurenta,

zwanym dalej Bank

a Robertem Jeziornym, zamieszkałym w Olsztynie przy ul. Piaskowej 34/23, zwanym dalej Poręczycielem o treści następującej:

#### § 1

1. Bank oświadcza, że w dniu 31.12.2003 r. zawarł umowę kredytu z Panią Beatą Fabisiak, zamieszkałą w Olsztynie przy ul. Gotyckiej 1/23, zwaną dalej Dłużnikiem, w wyniku której Bank udzielił Dłużnikowi kredytu na zakup samochodu w wysokości 50 000 zł (słownie: pięćdziesięciu tysięcy złotych).
2. Dłużnik zobowiązany jest do spłaty udzielonego mu kredytu wraz z oprocentowaniem w kwotach i terminach, określonych w umowie, o której mowa w ust. 1. Zestawienie kwot i terminów kredytu zawiera załącznik nr 1 do niniejszej umowy.

#### § 2

1. Poręczyciel zobowiązuje się wobec Banku spłacać całą wymienioną w § 1 kwotę udzielonego kredytu w kwotach i terminach wskazanych w załączniku nr 1 do niniejszej umowy na wypadek, gdyby Dłużnik zobowiązania swojego nie wykonywał.
2. Poręczyciel oświadcza, że nie pozostaje w związku małżeńskim.

#### § 3

1. Bank zobowiązany jest do zawiadomienia Poręczyciela o niewykonaniu przez Dłużnika obowiązku spłacenia kolejnej raty kredytu w terminie 7 dni od dnia, w którym spłata raty miała być dokonana.
2. Zawiadomienia, o którym mowa w ust. 1, Bank dokonuje w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

**§ 4**

1. Poręczyciel zobowiązany jest do zapłaty na rzecz Banku kwoty, odpowiadającej niespłaconej przez Dłużnika racie kredytu, w terminie 7 dni od dnia zawiadomienia, o którym mowa w § 3.
2. W przypadku opóźnienia w wykonaniu zobowiązania, o którym mowa w ust. 1, Poręczyciel zobowiązany będzie do zapłaty Bankowi odsetek ustawowych.

**§ 5**

1. Zapłata dokonywana będzie na rachunek bankowy Banku .....
2. Za dzień zwłoki uważany będzie dzień uznania rachunku w Banku.

**§ 6**

1. Bankowi przysługuje prawo postawienia kredytu, o którym mowa w § 1 ust. 1 w stan natychmiastowej wymagalności, gdy Poręczyciel opóźnia się w spełnieniu świadczenia co najmniej 30 dni.
2. W sytuacji, określonej w ust. 1, Poręczyciel zobowiązany jest do zapłaty całej kwoty kredytu wraz z należnym oprocentowaniem oraz odsetkami, o których mowa w § 4 ust. 2, w terminie 14 dni od dnia doręczenia Poręczycielowi zawiadomienia Banku o postawieniu kredytu w stan wymagalności.

**§ 7**

W zakresie nieuregulowanym niniejszą umową zastosowanie mają przepisy kodeksu cywilnego.

**§ 8**

Zmiana niniejszej umowy wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności.

**§ 9**

Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....  
Bank

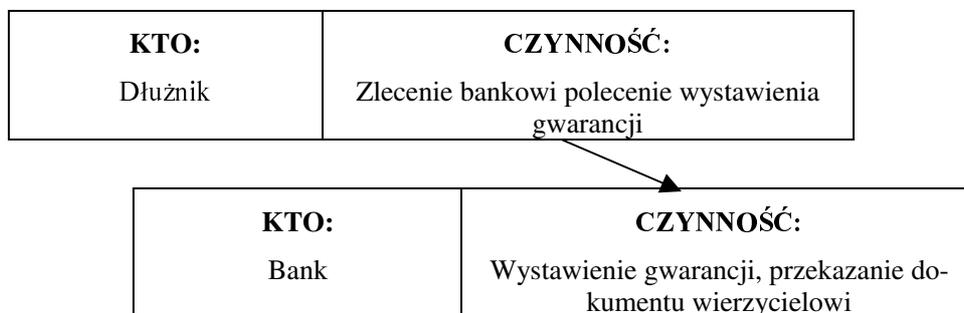
.....  
Poręczyciel

### 5.1.3. Gwarancja bankowa

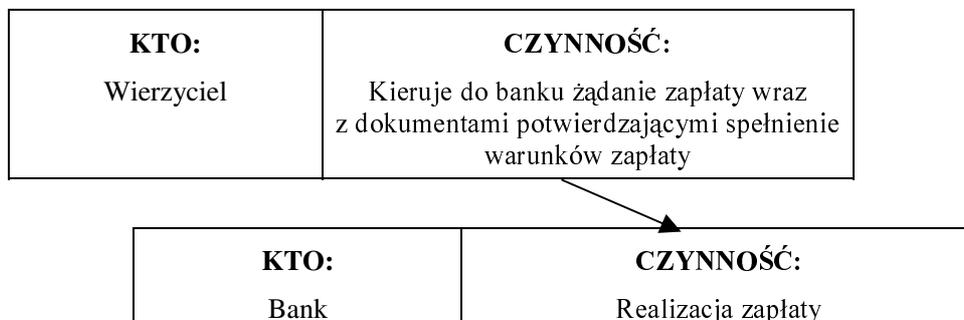
Gwarancja bankowa (wg Prawa bankowego Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 ze zm.) jest to zobowiązanie banku do wypłacenia wierzycielowi określonej kwoty pieniężnej w przypadku, gdyby dłużnik nie uregulował zobowiązania. Jest powszechnie uznawana za jedną z bardziej wiarygodnych form zabezpieczenia wierzytelności, jako że (przy założeniu dobrej sytuacji finansowej banku-gwaranta) zapewnia wierzycielowi szybkie i skuteczne zaspokojenie objętych gwarancją roszczeń wobec dłużnika.

Gwarancji bankowej może udzielić tylko bank. Bank udziela gwarancji na zlecenie. Zobowiązanie banku z tytułu udzielonej gwarancji staje się wymagalne dopiero wtedy, gdy kredytobiorca nie ureguluje kredytu handlowego w określonym terminie. Treść każdej gwarancji jest ustalana indywidualnie w zależności od treści umowy, będącej podstawą jej wystawienia. Gwarancje bankowe wygasają po upływie określonego terminu.

#### 1. Ustanowienie zabezpieczenia



#### 2. Dochodzenie zaspokojenia



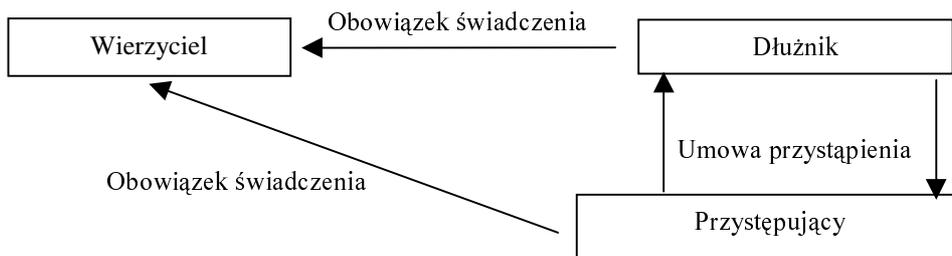
Schemat 5.2. Gwarancja bankowa – utworzenie zabezpieczenia i dochodzenie roszczeń

Źródło: M. Nowaczyk, [w:] *Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli*, Wydawnictwo Forum, Poznań, 2002, 5/1.3, s. 6.

#### 5.1.4. @Przystąpienie do długu

**Przystąpienie do długu polega na rozszerzeniu odpowiedzialności za zobowiązanie na dodatkową osobę, ponoszącą wraz z dłużnikiem odpowiedzialność solidarną.**

Pozycja wierzyciela w ewentualnym dochodzeniu roszczeń może zostać wzmocniona przez przystąpienie do istniejącego i wymagalnego długu jednego lub kilku podmiotów. Każdy z dłużników jest odpowiedzialny za istniejący dług jak za własny. Przystąpienie następuje na skutek zawarcia umowy pomiędzy przystępującym a dłużnikiem bądź wierzycielem. Najczęściej stosowny sposób poszerzenia grona dłużników prezentuje poniższy schemat.



**Schemat 5.3. Poszerzenie grona dłużnika**

Źródło: R. Kowalski, *Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji*, Difin, Warszawa 2003, s. 38.

#### @ Przykład umowy o przystąpieniu do długu

##### Umowa o przystąpieniu do długu

W dniu 31.12.2003 r. pomiędzy Bankiem S.A. z siedzibą w Warszawie w imieniu i na rzecz którego działają:

1. Jan Nowak – prezes zarządu;
  2. Marek Kowalski – prokurent,
- zwanym dalej Wierzycielem

a:

przedsiębiorstwem OKNO Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, reprezentowanym przez:

1. Małgorzatę Piórkowską – prezesa zarządu;
2. Karola Bykowskiego – członka zarządu,

zwanym dalej Przystępującym do długu o następującej treści:

§ 1

Wierzyciel oświadcza, że Dłużnik DRZWI Sp. z o.o. z siedzibą w Suwałkach (ul. Leśna 32) jest winien Wierzycielowi kwotę 100 000 zł (słownie: sto tysięcy złotych), wymagalną od dnia 31.03.2003 r. z tytułu pożyczki udzielonej na podstawie umowy z dnia PO 234/123.

§ 2

Przystępujący do długu mocą niniejszej umowy przystępuje do ww. długu wraz z odsetkami i innymi kosztami i zobowiązuje się spłacić na rzecz Wierzyciela, solidarnie zgodnie z umową, na warunkach i w terminach w niej określonych.

§ 3

Wierzyciel wyraża zgodę na przystąpienie do długu.

§ 4

Przystępujący do długu zobowiązuje się niezwłocznie zawiadomić o zawarciu niniejszej umowy Dłużnika.

§ 5

Umowa została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....

Wierzyciel

.....

Przystępujący do długu

## 5.2. Zabezpieczenia rzeczowe

W przypadku zabezpieczeń rzeczowych dłużnik rzeczowy odpowiada za dług tylko z określonej rzeczy (nieruchomości, rzeczy ruchomej, praw majątkowych), bez względu na to, czyją własnością ona jest. Wierzyciel przy zaspokojeniu z tej rzeczy korzysta także z prawa pierwszeństwa przed wierzycielami osobistymi. Do najczęściej stosowanych zabezpieczeń rzeczowych należą:

- ✓ hipoteka;
- ✓ zastaw;
- ✓ przewłaszczenie na zabezpieczenie;
- ✓ blokada rachunku bankowego.

### 5.2.1. @Hipoteka

Najskuteczniejszą metodą zabezpieczenia wierzytelności jest hipoteka na nieruchomości lub innych prawach ujawnianych w księgach wieczystych (użytkowanie wieczyste), należących do dłużnika lub osoby trzeciej, która wyraża na to zgodę w formie aktu notarialnego.

**Hipoteka jest to ograniczone prawo rzeczowe, które reguluje przede wszystkim ustawa o księgach wieczystych i hipotece z dnia 6.07.1982 r. (Dz.U. Nr 19 poz. 147 z późn. zm.).**

Przedmiotem hipoteki może być:

- ✓ nieruchomość gruntowa;
- ✓ nieruchomość budynkowa;
- ✓ nieruchomość lokalowa;
- ✓ nieruchomość będąca w użytkowaniu wieczystym;
- ✓ własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu mieszkaniowego;
- ✓ prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej;
- ✓ ułamkowy udział we własności nieruchomości;
- ✓ wierzytelność zabezpieczona hipoteką.

Przedmiot hipoteki może stanowić jedynie nieruchomość oznaczona, czyli określona pod względem poniższych cech:

- ✓ położenie;
- ✓ właściciel;
- ✓ numer księgi wieczystej;
- ✓ sąd, w którym znajduje się księga wieczysta.

Wierzyciel ma prawo zaspokoić się z hipoteki bez względu na to, czyją własność stanowi zabezpieczona nieruchomość w chwili zaspokojenia, tak więc właściciel nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie ma prawo swobodnie nią dysponować, gdyż nie może to wpłynąć na pogorszenie sytuacji prawnej wierzyciela.

Dla ważności umowy o ustanowienie hipoteki wystarczającym jest, jeśli umowa pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem o ustanowienie hipoteki zawarta zostanie w formie pisemnej zwykłej, natomiast w formie aktu notarialnego zostanie złożone tylko oświadczenie właściciela nieruchomości, który zgadza się na ustanowienie hipoteki.

W polskim systemie prawnym funkcjonuje kilka rodzajów hipotek:

- ✓ hipoteka zwykła (umowna);
- ✓ hipoteka kaucyjna;
- ✓ hipoteka przymusowa;
- ✓ hipoteka morska;
- ✓ hipoteka łączna.

W praktyce gospodarczej największe znaczenie ma hipoteka zwykła.

## @Hipoteka zwykła

Do powstania hipoteki zwykłej dochodzi na podstawie umowy pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem hipotecznym oraz wpisu o ustanowieniu hipoteki w księdze wieczystej, prowadzonej dla danej nieruchomości. Hipoteka zwykła zabezpiecza wierzytelność pieniężną określoną co do rodzaju i co do wysokości. Umowa musi być zawarta dla swojej ważności w formie aktu notarialnego bądź w formie pisemnej. Wyjątek stanowi prawo bankowe, które określa, że dla zabezpieczenia roszczeń banku wobec dłużnika banku wystarczy zaświadczenie banku czy zobowiązanie dłużnika dokonane jedynie w formie pisemnej<sup>71</sup>.

Do wpisu hipoteki zwykłej konieczny jest wniosek złożony do sądu przez właściciela nieruchomości lub przez osobę, na której rzecz ma być wpisana hipoteka oraz umowa, z której wynika ustanowienie hipoteki.

Hipoteką zwykłą mogą być zabezpieczone (wyłącznie), określone co do kwoty wierzytelności pieniężne, a także zapisane w księdze wieczystej odsetki umowne i ustawowe (przedawnione).

Hipoteka kaucyjna zabezpiecza wierzytelność do oznaczonej we wpisie sumy najwyższej. Hipoteka kaucyjna zabezpiecza także wierzytelność z dokumentów zbywalnych przez indos, chociażby wysokość wierzytelności była z góry ustalona. Hipoteka kaucyjna może być zmieniona na hipotekę zwykłą, a hipoteka zwykła na kaucyjną. Zmiana hipoteki kaucyjnej na zwykłą nie wpływa na zakres zabezpieczenia odsetek i kosztów postępowania<sup>72</sup>.

Hipoteka przymusowa ma zdecydowanie mniejsze zastosowanie w obrocie gospodarczym niż hipoteka umowna i kaucyjna. Hipoteka przymusowa powstaje na skutek jednostronnego wniosku złożonego w sądzie przez wierzyciela dysponującego tytułem wykonawczym. Hipoteka przymusowa zabezpiecza skuteczność egzekucji bądź zabezpiecza roszczenie w trybie postępowania zabezpieczającego.

W przypadku hipoteki łącznej dla jednej wierzytelności zabezpieczenie stanowi kilka nieruchomości. Z mocy prawa do powstania hipoteki łącznej dochodzi na skutek podziału nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie hipoteczne.

Hipoteka wygasa wraz z wygaśnięciem wierzytelności, która ją zabezpieczała.

---

<sup>71</sup> Por. Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli, Wydawnictwo Forum, Poznań, 2002, 5/2.1.2.1, s. 1.

<sup>72</sup> Por. R. Kowalski, Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji, Difin, Warszawa 2003, s. 16.

**@ Przykład wniosku o wpis hipoteki zwykłej**

Kętrzyn, dnia 31.12.2003 r.

Sąd Rejonowy

Wydział Ksiąg Wieczystych w Kętrzynie

**Wnioskodawca:**

Marek Bańkowski

Ul. Moniuszki 16 / 45

11-400 Kętrzyn

**Uczestnik postępowania:**

Bank S.A. w Warszawie

dotyczy KW nr 12345

wartość przedmiotu sprawy: 200 000 zł

**Wniosek o wpis hipoteki zwykłej**

Ja, niżej podpisany Marek Bańkowski, wnoszę o dokonanie w dziale IV księgi wieczystej nr 12345 prowadzonej dla nieruchomości w Kętrzynie, ul. Moniuszki 16/45, stanowiącej moją własność, hipoteki zwykłej w wysokości 200 000 zł (słownie: dwieście tysięcy złotych) na rzecz uczestnika postępowania Banku S.A. z siedzibą w Warszawie.

**Uzasadnienie**

Właścicielem nieruchomości, dla której prowadzona jest w Sądzie Rejonowym Wydziale Ksiąg Wieczystych w Kętrzynie księga wieczysta KW nr 12345 ujawniony jest Marek Bańkowski (Wnioskodawca).

W dniu 19.12.2003 r. Ban S.A. udzieli Wnioskodawcy kredytu w kwocie 50 000 zł (słownie: pięćdziesiąt tysięcy złotych) na warunkach określonych w zaświadczeniu Banku z dnia 20.12.2003 r. Podstawą wpisu hipoteki jest wskazane wyżej zaświadczenie Banku.

Załączniki:

1. Zaświadczenie Banku nr 123 / 03 z dnia 20.12.2003 r.
2. Odpis wniosku i załącznika.

### 5.2.2. @Zastaw rejestrowy

Kolejnym sposobem zabezpieczenia wierzytelności na majątku dłużnika jest zastaw rejestrowy, który uregulowany jest ustawą z dnia 6.12.1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów (Dz.U. Nr 149, poz. 703 z późn. zm.).

**Zastaw rejestrowy nadaje się do zabezpieczania najpowszechniej występujących wierzytelności z tytułu udzielania odbiorcy kredytu kupieckiego (odroczenia terminu płatności za zakupione dobra).**

Zastawem rejestrowym wg ustawy mogą być zabezpieczone wierzytelności:

- ✓ Skarbu Państwa i innej państwowej osoby prawnej;
- ✓ jednostki samorządu terytorialnego, związku jednostek samorządu terytorialnego i innej gminnej, powiatowej, wojewódzkiej osoby prawnej;
- ✓ banku krajowego;
- ✓ banku zagranicznego;
- ✓ osoby prawnej, której celem jest udzielanie pożyczek i kredytów;
- ✓ międzynarodowej organizacji finansowej, której członkiem jest Rzeczpospolita Polska (RP);
- ✓ innego podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą na terytorium RP.

Zastosowanie instytucji zastawu rejestrowego do zabezpieczania wierzytelności w obrocie gospodarczym pomiędzy podmiotami gospodarczymi (nie będącymi bankami) opierać się będzie na ostatnim przedstawionym wyróżnieniu. W szczególności do zabezpieczania swoich wierzytelności będą osoby fizyczne, spółki cywilne, osoby prawne i spółki prawa handlowego nie posiadające osobowości prawnej, które prowadzą działalność gospodarczą na terytorium RP.

Do ustanowienia zastawu rejestrowego potrzebna jest umowa między osobą uprawnioną do rozporządzania przedmiotem zastawu (zastawcą) a wierzycielem (zastawnikiem) oraz wpis do rejestru zastawów. Rejestry zastawów prowadzą sądy gospodarcze z siedzibą w mieście wojewódzkim. Rejestr zastawów jest jawny. Informacje o ustanowionych zastawach gromadzone są w Centralnej Informacji o Zastawach Rejestrowych. W sądach prowadzących rejestry zastawów można uzyskać także informacje z Centralnej Informacji. Rzeczy obciążone zastawem rejestrowym, a także papiery wartościowe lub inne dokumenty dotyczące praw obciążonych takim zastawem mogą być pozostawione w posiadaniu zastawcy lub osoby trzeciej wskazanej w umowie o ustanowienie zastawu rejestrowego, jeżeli wyraziła ona na to zgodę<sup>73</sup>.

Umowa o ustanowienie zastawu rejestrowego powinna być pod rygorem nieważności zawarta na piśmie i powinna określać co najmniej:

- ✓ datę zawarcia umowy;
- ✓ imię i nazwisko (nazwę) oraz miejsce zamieszkania (siedzibę) i adres zastawnika, zastawcy i dłużnika, jeżeli nie jest on zastawcą;

<sup>73</sup> Por. A. Portalska, O. Kornatowicz, *Odzyskiwanie należności*, C.H.Beck, Warszawa 2003, s. 70.

- ✓ przedmiot zastawu w sposób odpowiadający jego właściwościom;
- ✓ wierzytelność zabezpieczoną zastawem – przez oznaczenie jego wysokości oraz stosunku prawnego, z którego ta wierzytelność wynika lub najwyższą kwotę zabezpieczenia, jeżeli zabezpieczana jest wierzytelność przyszła lub warunkowa o wysokości nie ustalonej w chwili zawarcia umowy zastawniczej.

Wniosek o dokonanie wpisu zastawu rejestrowego do rejestru zastawów powinien być złożony przez zastawnika (wierzyciela) lub zastawcę (osobę uprawnioną do rozporządzania przedmiotem zastawu) w terminie miesiąca od daty zawarcia umowy zastawniczej pod rygorem odrzucenia wniosku.

Przedmiotem zastawu rejestrowego mogą być:

- ✓ rzeczy oznaczone co do tożsamości;
- ✓ rzeczy oznaczone co do gatunku, jeżeli w umowie zastawniczej określona zostanie ich ilość oraz sposób wyodrębnienia od innych rzeczy tego samego gatunku;
- ✓ zbiór rzeczy ruchomych lub praw, stanowiący całość gospodarczą;
- ✓ wierzytelności;
- ✓ prawa na dobrach niematerialnych;
- ✓ prawa z papierów wartościowych.

Ustanowienie zastawu na pojeździe samochodowym powinno być odnotowane w dowodzie rejestracyjnym pojazdu.

### **5.2.3. @Przewłaszczenie na zabezpieczenie**

Przewłaszczenie na zabezpieczenie jest także bardzo popularnym sposobem zabezpieczenia wierzytelności pieniężnych. Przewłaszczenie jako umowa nienazwana funkcjonuje w oparciu o ogólne normy i zasady prawa cywilnego.

**Istota przewłaszczenia polega na przeniesieniu przez właściciela – dłużnika własności rzeczy ruchomej na wierzyciela z jednoczesnym zastrzeżeniem, że po dokonaniu spłaty zadłużenia nastąpi zwrotne przeniesienie własności na pierwotnego właściciela.**

Dłużnik może cały czas dysponować rzeczą, która jest przedmiotem umowy przewłaszczenia i czerpać z niej korzyści. Umowa przewłaszczenia powinna zawierać datę określającą termin, w którym dłużnik powinien spełnić świadczenie.

### **5.2.4. @Blokada rachunku bankowego**

Umowa rachunku bankowego uregulowana jest w art. 725–733 kc i w Prawie bankowym. Istota umowy rachunku bankowego polega na zobowiązaniu banku do przechowywania środków pieniężnych posiadacza rachunku i wykonywania na jego zlecenie rozliczeń pieniężnych. Zabezpieczenie w postaci blokady rachunku bankowego nie jest uregulowane w przepisach.

**Blokada rachunku bankowego powstaje w drodze umowy pomiędzy bankiem a posiadaczem rachunku, w której posiadacz ustanawia nieodwołalną blokadę określonej kwoty pieniężnej i upoważnia wierzyciela do pobrania tej kwoty w przypadku niewywiązania się posiadacza rachunku z zobowiązania, którego blokada stanowi zabezpieczenie.**

### **5.3. Ubezpieczenie kredytów kupieckich jako forma zabezpieczenia firmy przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów**

Większość towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce umieszcza w swojej ofercie możliwość ubezpieczenia wierzytelności wynikających z udzielenia kredytu kupieckiego (handlowego). Wierzyciel, chcąc zapewnić sobie wyrównanie szkody powstałej na skutek niespłacenia należności, wynikających z udzielonych kredytów kupieckich, powinien je uprzednio ubezpieczyć.

#### **@ Korzyści wynikające z ubezpieczenia**

- ✓ uzyskanie odszkodowania w przypadku niewypłacalności odbiorców;
- ✓ zachowanie płynności finansowej;
- ✓ poprawa zdolności kredytowej;
- ✓ minimalizacja ryzyka związanego z udzielaniem odroczonej terminowości płatności;
- ✓ minimalizacja ryzyka związanego z eksportem;
- ✓ uzyskanie dodatkowego zabezpieczenia mogącego być przedmiotem cesji;
- ✓ wpływ na bilans – w przypadku ubezpieczenia należności nie ma konieczności tworzenia rezerw na należności przeterminowane.

Przedsiębiorcy mogą uzależnić zawarcie umowy o dostawę, świadczenie usług lub sprzedaż towarów i udzielenie kredytu kupieckiego w związku z takimi umowami od uprzedniego zawarcia przez kontrahenta stosownej umowy ubezpieczenia na rzecz kredytodawcy. Zabezpieczenie w tej formie może być również dokonane przez mechanizm, w którym kredytobiorca sam ubezpiecza się od ryzyka niewypłacalności, a następnie swoje roszczenia z tytułu umowy ubezpieczenia przenosi na kredytodawcę w drodze cesji. Kredytodawca wstępuje wtedy w prawa ubezpieczającego<sup>74</sup>.

Przed podjęciem decyzji o zawarciu umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego warto przeprowadzić analizę towarzystw ubezpieczeniowych pod kątem następujących kryteriów:

- ✓ ogólne warunki umów ubezpieczenia stosowane przez poszczególne firmy;
- ✓ sytuacja finansowa i udział w rynku towarzystw ubezpieczeniowych;
- ✓ stosowane procedury;
- ✓ wymagane przez towarzystwo zabezpieczenie.

<sup>74</sup> Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli, Wydawnictwo Forum, Poznań, 2002, 5/3.3, s. 3.

Przedsiębiorca powinien uzgodnić z kontrahentem towarzystwo ubezpieczeniowe, którego polisę gotów będzie zaakceptować oraz powinien uzgodnić istotne warunki ubezpieczenia. Na skutek zajścia zdarzenia uwzględnionego w umowie ubezpieczeniowej przedsiębiorca uzyska od ubezpieczyciela należne świadczenie.

**Przykładowa oferta ubezpieczenia ryzyka kredytu dla małych i średnich przedsiębiorstw Towarzystwa Ubezpieczeniowego Euler Hermes S.A.**

**Odbiorcy:** MSP z obrotem poniżej 10 mln zł w ciągu roku, realizujące sprzedaż towarów lub świadczące usługi z odroczonym terminem płatności w kraju i zagranicą.

**Przedmiot i zakres ubezpieczenia:** Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje należności bezsporne z tytułu sprzedaży towarów i usług na warunkach kredytowych. Maksymalny termin płatności to 120 dni. Ochroną ubezpieczeniową mogą być objęte należności od klientów mających siedzibę w następujących krajach: Andora, Australia, Austria, Belgia, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Japonia, Kanada, Lichtenstein, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Monaco, Niemcy, Norwegia, Nowa Zelandia, Polska, Portugalia, San Marino, Słowacja, Słowenia, Stany Zjednoczone Ameryki, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy.

**Koszt:** Składka ubezpieczeniowa jest wyliczana na początku danego roku ubezpieczeniowego w oparciu o tabelę składki na podstawie całkowitego obrotu Ubezpieczającego z ostatniego okresu obrachunkowego.

Dodatkowym kosztem jest opłata za ocenę klientów Ubezpieczającego i monitoring ich sytuacji finansowej przez 12 miesięcy.

W ramach ubezpieczenia – rating klientów przyznawany jest bezpłatnie.

**Odszkodowanie jest wypłacane w sytuacji, gdy wystąpią poniższe wypadki ubezpieczeniowe:**

- właściwy sąd orzekł o ogłoszeniu upadłości dłużnika, oddalił wniosek o upadłość lub wszczęto postępowanie układowe,
- wszyscy wierzyciele wyrazili zgodę na pozasądową ugodę,
- komornik umorzył postępowanie w związku z brakiem majątku dłużnika,
- ubezpieczający zlecił windykację przeterminowanych należności, ale w terminie 4 miesięcy od daty złożenia zlecenia nie udało się odzyskać pełnej kwoty należności – „faktyczna niewypłacalność dłużnika”.

*Źródło: [www.hermes-kredit.pl](http://www.hermes-kredit.pl)*

## 5.4. Dobór zabezpieczeń

Dobór zabezpieczenia do rodzaju i specyfiki wierzytelności jest bardzo istotną sprawą, która podlega ocenie i rozstrzygnięciu przez wierzyciela, poszukującego najlepszego rozwiązania problemu odzyskania długu. Wierzyciel ustala zakres ryzy-

ka związanego z zawarciem umowy, koszty związane z ustanowieniem zabezpieczenia oraz rodzaj zabezpieczanej wierzytelności i długotrwałość procedury ustanawiania zabezpieczenia. Ocenie podlega także sytuacja finansowa dłużnika, sposób zarządzania przedsiębiorstwem i efektywność zabezpieczenia wierzytelności<sup>75</sup>.

**O doborze zabezpieczenia decydować będzie za każdym razem konkretna sytuacja dłużnika. Specyfika działalności gospodarczej w różnych branżach będzie powodować, że nie w każdym przypadku sprawdzą się te same sposoby zabezpieczeń wierzytelności handlowych, finansowych czy innych.**

## Podsumowanie

Zawarcie transakcji handlowej z odroczonym terminem płatności jest równoznaczne z udzieleniem klientowi kredytu handlowego. Transakcje, w których wskutek udzielenia kredytu kupieckiego, świadczenia obu stron nie są spełniane jednocześnie, powinny być zabezpieczone.

Istnieje jednak pewien konflikt, gdyż z jednej strony tylko zastosowanie skutecznego środka zabezpieczającego daje gwarancję wierzycielowi lub ogranicza jego ryzyko, z drugiej zaś zbyt restrykcyjne, uciążliwe bądź kosztowne metody mogą zniechęcić potencjalnego nabywcę i doprowadzić do zakończenia negocjacji handlowych<sup>76</sup>.

Dlatego też przedsiębiorca powinien wnikliwie przeanalizować i określić rodzaj zabezpieczenia, który będzie dawał maksimum bezpieczeństwa sprzedawcy, będzie adekwatny do wartości i charakteru umowy i nie uniemożliwi zawarcia kontraktu.

Zabezpieczenie wierzytelności przyspiesza ich windykację, a także daje pierwszeństwo w zaspokajaniu roszczeń z majątku dłużnika przed innymi jego kontrahentami przy bankructwie tego dłużnika.

W polskim prawie i w praktyce gospodarczej wykorzystywane są zabezpieczenia osobiste i rzeczowe. Wśród zabezpieczeń osobistych najczęściej wykorzystywane są: weksel, poręczenie cywilnoprawne, gwarancja bankowa, przystąpienie do długu. Natomiast wśród zabezpieczeń rzeczowych przedsiębiorcy popularne są: hipoteka, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie na zabezpieczenie, blokada rachunku bankowego.

W obrocie gospodarczym znajduje zastosowanie ubezpieczenie kredytu kupieckiego.

Podmiot gospodarczy może ubezpieczyć należności handlowe z odroczonym terminem płatności, wynikające ze sprzedaży towarów i usług. Ubezpieczający zabezpiecza się przed ryzykiem nieuregulowania zobowiązań przez odbiorców.

W ostatnim rozdziale poradnika autor prezentuje etapy postępowania wobec dłużnika, sposoby monitorowania należności oraz etapy egzekwowania należności w Polsce.

<sup>75</sup> Tamże, 5/4, s. 3.

<sup>76</sup> Por. R. Kowalski, Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji, Difin, Warszawa 2003.

## 6. Dochodzenie roszczeń – porady praktyczne

- ✓ Etapy postępowania wobec dłużnika;
- ✓ Wzorcowa procedura obsługi i monitorowania należności;
- ✓ Forma działalności gospodarczej a szanse odzyskania należności;
- ✓ Etapy egzekwowania należności w Polsce (postępowanie polubowne przed-sądowe, postępowanie sądowe, postępowanie polubowne przedegzekucyjne, postępowanie egzekucyjne);
- ✓ Dochodzenie roszczeń: samodzielne czy z wykorzystaniem firmy windykacyjnej.

Dochodzenie roszczeń stanowi ostatni, najtrudniejszy etap w procesie zarządzania należnościami. W sytuacji, gdy pozasądowe metody odzyskania wierzytelności okazują się bezskuteczne, jedynym sposobem umożliwiającym odzyskanie pieniędzy jest wniesienie powództwa do sądu. Jednakże należy pamiętać, że postępowanie sądowe jest długotrwałe, wymaga także poniesienia często znacznych kosztów. Należy dysponować również dowodami potwierdzającymi istnienie wierzytelności. Odzyskanie pieniędzy przez wierzyciela jest uzależnione od sytuacji materialnej dłużnika.

Dlatego też koniecznością jest zbudowanie skutecznego systemu monitoringu wierzytelności lub nawiązanie współpracy z firmą zewnętrzną (np. firmą windykacyjną) świadczącą takie usługi.

### 6.1. @Monitorowanie należności w przedsiębiorstwie

Monitorowanie należności obejmuje proces obserwacji kontrahentów, z którymi już podpisaliśmy umowę (stając się wierzycielem) oraz analizę i czynności wykonywane w stosunku do należności, których termin płatności jeszcze nie nadszedł lub niedawno upłynął. Wierzyciel powinien określić przedziały czasowe, od których będzie uzależniony sposób postępowania wobec należności i dłużnika.

Tabela 6.1. Etapy postępowania wobec dłużnika

| Etap          | Od : do  | Opis czynności  |
|---------------|--|---|
| Pierwszy etap | Od danego dnia przed terminem płatności do dnia zapłaty  | W tym okresie dopuszczalne jest prowadzenie rozmów z kontrahentem o „łagodnym” charakterze, przypominającym o terminie płatności  |
| Drugi etap    | Przetęterminowanie należności w niewielkim stopniu (do miesiąca od terminu zapłaty)                              | Etap ten zależy od specyfiki typowych transakcji przeprowadzanych przez przedsiębiorstwo. W warunkach polskich nawet kilkunastodniowe opóźnienia w zapłacie uznaje się za normalne. Wskazane są rozmowy (głównie telefoniczne) o ponagającym charakterze  |
| Trzeci etap   | Do dnia przekazywania spraw do windykacji (zwyczajowo po upływie ok. 90 dni od daty zapłaty określonej w umowie) | Należy systematycznie, co kilka dni, kontaktować się z dłużnikiem. Dane na temat prowadzonych rozmów z dłużnikiem powinno się zapisywać (datę rozmów, ich formę, deklaracje dłużnika co do terminów i kwot płatności). Należy zwrócić się do działów marketingowych o pilne przekazywanie wszelkich informacji, które mogą być pomocne przy ocenie sytuacji finansowej kontrahenta. Dodatkowo powinno się wstrzymać dalsze dostawy towarów czy usług z odroczonego terminem płatności |

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Wójcik, T. Tarczyński, *Jak samodzielnie egzekwować należności*, Wszechnica podatkowa, Kraków.

Inne ujęcie czasowe postępowania wierzyciela przedstawia poniższa tabela.

**Tabela 6.2. Schemat postępowania wierzyciela**

| Czas                  | Opis                                       |
|-----------------------|--|
| 0                     | Wystawienie faktury<br>Termin wymagalności |
| 1 miesiąc po terminie | Tolerowanie                                |
| Następne 3 miesiące   | Telefony i pisma                           |
| Następne 6 miesięcy   | Brak reakcji                               |
| Następne 6 miesięcy   | Oddanie sprawy do sądu<br>Wydanie nakazu   |
| Następne 3 miesiące   | Egzekucja komornicza                       |

Źródło: K. Matela, M. Pogański, *Zarządzanie wierzytelnościami oraz windykacja należności pieniężnych* – materiał na szkolenie w Fundacji Rozwoju Rachunkowości, październik 2003.

Poniższy schemat prezentuje procedurę obsługi i monitorowania należności.

|  |
|--|
| <b>Przed sprzedażą</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zbierz informacje o statusie, formie organizacyjno-prawnej kontrahenta;</li> <li>2. Sprawdź referencje i popytaj klientów o obiegową opinię;</li> <li>3. Sprawdź, czy dane podawane w dokumentach rejestracyjnych są zgodne z rzeczywistością oraz czy w dokumentach z Krajowego Rejestru Sądowego nie ma wpisów o postępowaniach układowych i upadłościowych;</li> <li>4. Sprawdź, na kogo są zarejestrowane telefony;</li> <li>5. Sprawdź, czy klient nie figuruje w rejestrach należności oferowanych do sprzedaży;</li> <li>6. Sprawdź zapisy w Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych lub w Biurze Informacji Gospodarczej;</li> <li>7. Przy osobach prawnych odwiedź sąd rejestrowy;</li> <li>8. Zamów raport w wywiadowni gospodarczej;</li> <li>9. Ustal limit kredytu, którego udzielisz – musi on mieć pokrycie w majątku firmy lub być uzasadniony dobrą reputacją i sytuacją firmy,</li> <li>10. Ustal termin płatności.</li> </ol> |
| <b>Sprzedaż na kredyt</b>  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zadbaj o umowę;</li> <li>2. Zadbaj o zabezpieczenie, gdy dokonywana transakcja przekracza ustalone limity.</li> </ol>  |
| <b>Gdy zbliża się termin</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przypomnij o jego upływie i zapytaj, czy należność wpłynie w terminie.</li> </ol>  |
| <b>Gdy termin zostanie przekroczony</b>  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Maksymalnie po 7 dniach wyślij przypomnienie;</li> <li>2. Maksymalnie po 21 dniach wyślij wezwanie i rozmawiaj o zabezpieczeniu;</li> <li>3. Maksymalnie po 30 dniach skorzystaj z profesjonalnej firmy windykacyjnej lub oddaj sprawę do sądu.</li> </ol>   |
| <p>Źródło: M. Różycki, <i>Zarządzanie należnościami, Manager, nr 8/2003.</i></p>   |

**Schemat 6.1. Wzorcowa procedura obsługi i monitorowania należności**

## **6.2. @Forma działalności gospodarczej a szanse odzyskania należności**

Dla wierzyciela istotne znaczenie, z punktu widzenia możliwości windykacji jego należności, ma forma organizacyjno-prawna dłużnika. Z tego punktu widzenia istotne jest szczególnie to, czy odpowiedzialność dłużnika rozciąga się na cały majątek – również osobisty, czy też jest ograniczona i w jaki sposób.

### **6.2.1. @Dłużnik – osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą**

Dochodzenie roszczeń od dłużnika, prowadzącego działalność gospodarczą, zasadniczo nie różni się niczym od dochodzenia roszczeń od dłużnika będącego osobą fizyczną. Różny jest tylko zakres odpowiedzialności za zobowiązania.

Dłużnik, prowadzący działalność gospodarczą, odpowiada przede wszystkim majątkiem, wchodzącym w skład przedsiębiorstwa. Odpowiada wtedy za zobowiązania związane z prowadzonym przedsiębiorstwem w sposób nieograniczony, a więc również swoim majątkiem osobistym. Jeżeli nie istnieje odrębność majątkowa, to małżonek osoby prowadzącej działalność gospodarczą odpowiada również za jego zobowiązania. A zatem małżonkowie ponoszą odpowiedzialność z majątku wspólnego. Jeżeli więc zdarzy się tak, że nasze roszczenia jako wierzyciela nie będą mogły być zaspokojone z majątku przedsiębiorstwa dłużnika, możemy dochodzić ich z majątku osobistego dłużnika.

### **6.2.2. @Dłużnik – spółka cywilna**

W sytuacji, kiedy naszym dłużnikiem jest spółka cywilna, powinniśmy wiedzieć, że odpowiedzialność jej wspólników za zobowiązania, wynikająca ze stosunku spółki, jest odpowiedzialnością solidarną.

|  |
|--|
| <b>Odpowiedzialność solidarna to nie innego, jak odpowiedzialność każdego wspólnika za całość długu, a spełnienie świadczenia przez któregokolwiek ze wspólników zwalnia pozostałych z obowiązku spełnienia świadczenia.</b> |
|--|

Jest to również odpowiedzialność osobista. Znaczy to, że jako wierzyciel możemy dochodzić swoich roszczeń z majątku osobistego wspólnika według swego wyboru, a zatem sięgnąć do majątku jednego wspólnika, kilku z nich, czy wreszcie do wszystkich.

Ponadto wysokość odpowiedzialności, jaką ponoszą wspólnicy, jest nieograniczona. Wspólnicy odpowiadają za całość zaciągniętego zobowiązania i nie może ono ulec ograniczeniu w stosunku do wierzyciela. Dochodząc swoich roszczeń, możemy w pierwszej kolejności sięgnąć do majątku wspólników, nie musimy korzystać z możliwości zaspokojenia swoich roszczeń z majątku spółki.

Wspólnicy ponoszą odpowiedzialność za wszelkiego rodzaju zobowiązania spółki, natomiast spółka nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania osobiste wspólników.

### **6.2.3. @Dłużnik – spółka jawna**

W przypadku spółki jawnej możemy mówić o podobnego rodzaju odpowiedzialności za zadłużenia, jak w przypadku spółki cywilnej. Wspólnik spółki jawnej odpowiada za dług spółki całym majątkiem osobistym, solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką. Jako wierzyciel możemy żądać całości lub części świadczenia od wszystkich wspólników i spółki łącznie, od niektórych z nich lub od każdego z osobna, a zaspokojenie wierzyciela przez któregośkolwiek z dłużników zwalnia pozostałych z obowiązku świadczenia.

Wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku wspólnika tylko wtedy, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna.

Nie dotyczy to zobowiązań spółki, powstałych przed jej wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego. Wierzyciel ma prawo wniesienia powództwa przeciwko wspólnikowi zanim egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna.

Ponadto osoba przystępująca do spółki w czasie jej zadłużenia odpowiada za zobowiązania spółki powstałe przed dniem jej przystąpienia.

### **6.2.4. @Dłużnik – spółka partnerska**

Partnerami w tej spółce mogą być osoby uprawnione do wykonywania wolnych zawodów, tj. adwokat, aptekarz, architekt, biegły rewident, broker ubezpieczeniowy, doradca podatkowy, księgowy, lekarz, lekarz stomatolog, lekarz weterynarii, notariusz, pielęgniarka, położna, radca prawny, rzecznik patentowy, rzeczoznawca majątkowy, tłumacz przysięgły.

Należy pamiętać, że partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu w spółce, a także za zobowiązania spółki będące następstwem działań lub zaniechań osób zatrudnionych przez spółkę na podstawie umowy o pracę lub innego stosunku prawnego, które podlegały kierownictwu innego partnera przy świadczeniu usług związanych z przedmiotem działalności spółki.

Umowa spółki może przewidywać, że jeden lub więcej partnerów godzą się na ponoszenie odpowiedzialności, tak jak wspólnik spółki jawnej, czyli całym majątkiem osobistym.

### **6.2.5. @Dłużnik – spółka komandytowa**

W spółce komandytowej komplementariusz odpowiada bez ograniczeń za zobowiązania spółki, natomiast komandytariusz tylko do wysokości sumy komandytowej.

Obniżenie sumy komandytowej nie ma skutku prawnego wobec wierzycieli, których wierzytelności powstały przed chwilą wpisania obniżenia do rejestru.

Kto przystępuje do spółki w charakterze komandytariusza, odpowiada także za zobowiązania spółki istniejące w chwili wpisania go do rejestru.

### **6.2.6. @Dłużnik – spółka komandytowo-akcyjna**

W spółce komandytowej komplementariusz odpowiada bez ograniczeń za zobowiązania spółki, natomiast akcjonariusz w ogóle nie odpowiada za zobowiązania spółki. Nowy komplementariusz odpowiada także za zobowiązania spółki istniejące w chwili wpisania go do rejestru

### **6.2.7. @Dłużnik – spółka kapitałowa**

Do spółek kapitałowych można zaliczyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkę akcyjną. W obydwu przypadkach jako wierzyciel możemy dochodzić zaspokojenia swoich roszczeń wyłącznie z majątku spółki. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością posiada osobowość prawną i odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem, z wyłączeniem wspólników. Jednakże w sytuacji, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna, możemy dochodzić swoich roszczeń przeciwko członkom zarządu.

Odpowiedzialność członków zarządu ma charakter odpowiedzialności subsydiarnej. Oznacza to, że odpowiadają oni osobiście i solidarnie za zobowiązania spółki, ale jest to uzależnione od wyników egzekucji przeprowadzonej przeciwko spółce.

Wierzyciel spółki, który dochodzi zaspokojenia swoich roszczeń przeciw członkom jej zarządu, nie musi wykazać, że wyczerpał wszystkie możliwe sposoby egzekucji. Wystarczy, że tylko jeden z nich okazał się bezskuteczny. Dla ustalenia bezskuteczności egzekucji skierowanej przeciwko spółce nie jest konieczne przeprowadzenie egzekucji w stosunku do całego jej majątku, lecz wystarczy, by wierzyciel udowodnił, że jedynym jej majątkiem jest np. nieruchomość obciążona ponad swą wartość wierzytelnościami korzystającymi z pierwszeństwa zaspokojenia. Członek zarządu będzie mógł jednak uwolnić się od odpowiedzialności wobec wierzyciela, jeżeli wykáže, że we właściwym czasie zgłoszono upadłość lub wszczęto postępowanie układowe, lub niezgłoszenie upadłości oraz niewszczywanie postępowania układowego<sup>77</sup> nastąpiło nie z jego winy a także, gdy wierzyciel nie poniósł szkody, pomimo niezgłoszenia upadłości oraz niewszczywania postępowania układowego.

Spółka akcyjna również posiada osobowość prawną i wyłączona jest odpowiedzialność osobista akcjonariuszy za zobowiązania spółki.

## **6.3. @Etapy egzekwowania należności w Polsce**

Występują cztery, kolejno następujące po sobie etapy windykacji:

Etap 1: Postępowanie polubowne przedsądowe,

Etap 2: Postępowanie sądowe,

Etap 3: Postępowanie polubowne egzekucyjne,

Etap 4: Postępowanie egzekucyjne.

---

<sup>77</sup> Por. Słowniczek.

### **6.3.1. @Postępowanie polubowne przedsądowe**

Okres ten trwa od kilku tygodni do kilku miesięcy. Jego celem jest skłonienie dłużnika do zapłaty bez konieczności angażowania organów państwowych.

Na tym etapie wierzytelność może być odzyskana dwutorowo:

- ✓ poprzez bezpośrednie wyegzekwowanie od dłużnika;
- ✓ poprzez przeprowadzenie transakcji z osobami trzecimi.

Bezpośrednie wyegzekwowanie od dłużnika zaległej kwoty ma miejsce poprzez wynegocjowanie spłaty. Stosuje się w tym przypadku dwa środki negocjacyjne:

- a) uświadamianie dłużnika, że dalsza zwłoka w zapłacie spowoduje powiększenie wartości należności przez dodanie odsetek za zwłokę oraz kosztów postępowania sądowego i egzekucji komorniczej;
- b) informowanie otoczenia dłużnika o niepłaceniu przez niego terminowo zobowiązań, co utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej.

*Ad a.*

Uświadomienie dłużnikowi wartości dodatkowych kosztów może być bardzo skutecznym środkiem negocjacyjnym. Po pierwsze, mają one istotną wartość, często sięgającą nawet kilkudziesięciu procent nominalu wierzytelności. Po drugie, odsetki za zwłokę są stosunkowo rzadko naliczane przez podmioty gospodarcze w Polsce. Groźba ich faktycznego wyegzekwowania może być efektywna. W sposób formalny jest ona zawarta w pisemnych wezwaniach do zapłaty, dostarczanych dłużnikowi. O ile nie jest inaczej określone w umowie, z której wynika wierzytelność, do obliczenia odsetek jest używana stopa odsetek ustawowych. Od chwili złożenia pozwu o zapłatę należności do sądu można żądać dodatkowych odsetek od zaległych odsetek<sup>78</sup>.

*Ad b*

Główną metodą informowania dłużnika o nieterminowym regulowaniu przez niego zobowiązań jest wystawienie wierzytelności na sprzedaż (por. także rozdział 2), z wykorzystaniem takich mediów, jak Internet i prasa. Publikowanie ofert sprzedaży należności stanowi nie tylko element wywierania presji na dłużnika, umożliwia również pozyskanie dodatkowych o nim informacji. Samo uprzedzenie dłużnika o zamiarze publikacji może być skutecznym narzędziem negocjacji.

W Polsce jest kilka miejsc w Internecie, gdzie można na większą skalę wystawić wierzytelności do sprzedaży z wykorzystaniem platform udostępnionych przez firmy windykacyjne. Wierzyciel, po zarejestrowaniu się i przesłaniu dokumentów identyfikujących do firmy windykacyjnej, może opublikować ofertę. Samo wystawienie wierzytelności do sprzedaży jest często bezpłatne.

---

<sup>78</sup> Por. A. Wójcik, T. Tarczyński, Jak samodzielnie egzekwować należności, Wszechnica Podatkowa, Kraków, s. 30.

W wyniku negocjacji wierzytelność może zostać spłacona, rozłożona na raty lub dłużnik odmawia dokonania zapłaty. Spłata zadłużenia może nastąpić w gotówce lub w towarze.

Przeprowadzenie transakcji z osobami trzecimi obejmuje:

- a) sprzedaż wierzytelności;
- b) kompensaty.

#### *Ad a*

Sprzedaż wierzytelności jest najmniej skomplikowanym i najszybszym sposobem odzyskiwania należności. Najczęstszymi kupcami są agencje obrotu wierzytelnościami lub firmy kooperujące z dłużnikiem, chcące potrącić lub rozliczyć w towarze obecny lub przyszły własny dług wobec niego. Sprzedaż może być dokonywana za pomocą Internetu (por. poniższą przykładową giełdę wierzytelności), prasy lub też w drodze zapytania kierowanego do poszczególnych firm windykacyjnych. Z kolei kupione wierzytelności kilkanaście agencji oferuje do sprzedaży na własnych stronach internetowych oraz w kilku dziennikach, np. Gazeta Prawna, Rzeczpospolita, Puls Biznesu, Gazeta Giełdy Parkiet.

#### *Ad b (kompensaty)*

Istotniejsze od sprzedaży wierzytelności są w Polsce kompensaty, które mają ważną rolę dla przemysłu ciężkiego i jego kooperantów. Kompensaty to:

- porozumienia kompensacyjne zawierane pomiędzy kontrahentami powiązаныmi między sobą gospodarczo (od 3 do kilkunastu podmiotów: kompensata zamknięta);
- porozumienia kompensacyjne zawierane pomiędzy kontrahentami powiązаныmi między sobą gospodarczo oraz podmiotem zewnętrznym (kompensata otwarta).

Jeżeli etap 1 nie przyniesie skutku, wierzyciel musi podjąć decyzję, czy skieruje sprawę na drogę postępowania sądowego (etap 2).

## @ Przykładowa giełda wierzytelności

### Giełda Wierzytelności – OFERTY

Biuro Konsultingowe Pośrednictwo Prawno-Finansowe w Dębicy

<http://www.dlugi.net.pl/gielda.htm>

| Lp. | Nazwa dłużnika   | Wartość wierzytelności | Data wym.  | Zabez. | Udok. | Cena          |
|-----|--|------------------------|------------|--------|-------|---------------|
| 1   | Rzeszowskie Przedsiębiorstwo Budowlano-Montażowe „MONTARES” S.A. w Rzeszowie | 229534,56 zł           | 10.09.2002 | –      | 1     | do negocjacji |
| 2   | HYDROBUDOWA Rzeszów S.A. w Rzeszowie   | 175015,36 zł           | 31.12.2001 | –      | 1     | do negocjacji |
| 3   | Reklamowa Agencja Multimedialna „NETMEDIA” w Krakowie                        | 108364,88 zł           | 10.08.2002 | –      | 1     | do negocjacji |
| 4   | P.U-H LESKOM Spółka z o.o., UL. PRZEMYSŁOWA 7, 38-600 LESKO                  | 96957,48 zł            | 21.11.2001 | –      | 1     | do negocjacji |
| 5   | CHŁODNIE IGLOOPOL Sp. z o.o. w Dębicy ul. Fabryczna 12                       | 73000,00 zł            | 20.11.2002 | –      | 1     | do negocjacji |
| 6   | P.P. – I „EKOLOG 1” Sp. z o.o. ul. Okrzei 18, 64-920 Piła                    | 50880,00 zł            | 30.08.2002 | –      | 1     | do negocjacji |
| 7   | „VITAL TOUR” Sp. z o.o. AL. Jerozolimskie 53, 00-697 Warszawa                | 27047,40 zł            | 01.10.2002 | –      | 1     | do negocjacji |
| 8   | P.R.H. „ROL – HAND” Sp. z o.o. Poturzyn, Telatyn                             | 26000,00 zł            | 2001-2002  | –      | 1     | do negocjacji |
| 9   | „SOLTEX” w Bielsku-Białej ul. Grażyńskiego 74                                | 21587,33 zł            | 07.07.2002 | –      | 1     | do negocjacji |

#### Legenda do tabeli:

Data wym. – data wymagalności,

Zabez. – zabezpieczenie wierzytelności,

- A. wyciąg z księgi wieczystej,
- B. umowa zastawu na rzeczy lub prawie,
- C. umowa poręczenia,
- C. gwarancja bankowa,
- D. weksel,
- F. umowa ubezpieczeniowa,
- G. umowa przewłaszczenia rzeczy na zabezpieczenie
- H. umowa cesji praw na zabezpieczenie,
- I. umowa o ustanowienie kaucji,
- J. Inne.

**Udok.** – udokumentowanie istnienia i wartości wierzytelności

- 1. prawomocne orzeczenie sądu,
- 2. akt notarialny, w którym dłużnik poddał się egzekucji,
- 3. tytuł wykonawczy, wystawiony przez bank,
- 4. weksel,
- 5. pisemne uznanie długu przez dłużnika, zaopatrzone w notarialne poświadczenie własnoręczności podpisu,
- 6. pisemne uznanie długu przez dłużnika,
- 7. dokumenty księgowo (noty, faktury, rachunki) podpisane przez osoby, uprawnione do podpisywania takich dokumentów w imieniu wierzyciela oraz osoby, uprawnione do podpisywania takich dokumentów w imieniu dłużnika.
- 8. dokumenty stanowiące dowody zawarcia i wykonania umowy, z których wynika wierzytelność,
- 9. dokumenty będące dowodami zawarcia umowy, wraz z dokumentami, zawierającymi oświadczenie wierzyciela o tym, iż dłużnik nie wykonał w całości lub w części swojego zobowiązania.

### **6.3.2. @Postępowanie sądowe**

Jeżeli na drodze postępowania polubownego nie uda się uzyskać zapłaty wierzytelności przez dłużnika, to należy rozważyć skierowanie sprawy na drogę sądową w drodze powództwa cywilnego o zapłatę należności.

Przed sądem przedsiębiorca może występować w swoim własnym imieniu lub też może być reprezentowany przez pełnomocnika procesowego (adwokat lub radca prawny). Pełnomocnikiem osoby prawnej lub przedsiębiorcy, w tym nie posiadającego osobowości prawnej może być również pracownik tej jednostki albo jej organu nadrzędnego.

Z żądaniem wydania orzeczenia przez sąd występuje wierzyciel (w postępowaniu sądowym – powód). Dokładne określenie żądania (zapłata oznaczonej kwoty pieniężnej z odsetkami lub bez), przytoczenie okoliczności faktycznych uzasadniających żądanie oraz oznaczenie strony, która ma spełnić świadczenie (dłużnik; w postępowaniu sądowym – pozwany) są zawarte w piśmie procesowym, zwanym pozwem.

Wierzytelności pieniężne mogą być dochodzone przez wierzyciela na drodze postępowania nakazowego lub upominawczego. O ile w pozwie nie jest zaznaczone, że powód wnioskuje o rozpoznanie sprawy w postępowaniu nakazowym, to sąd z urzędu rozpatruje sprawę w trybie postępowania upominawczego.

#### *Postępowanie nakazowe*

Z punktu widzenia wierzyciela jest to najbardziej wskazany tryb postępowania. Jest ono szybsze ze względu na uproszczenie procedur, wierzyciel ponosi niższe koszty, a dłużnik ma mniej możliwości przewlekania postępowania (np. poprzez spowodowanie, by sprawa była rozpatrywana w trybie zwykłym). Sąd rozpatruje sprawę o postępowaniu nakazowym tylko wtedy, jeśli powód w pozwie umieści o to pisemny wniosek.

Sąd rozpoznaje sprawę na posiedzeniu niejawnym. Jeżeli na podstawie złożonego pozwu brak podstaw do wydania nakazu zapłaty, zostaje wyznaczona rozprawa. Wydając nakaz zapłaty sąd orzeka, że pozwany ma w ciągu dwóch tygodni od dnia doręczenia nakazu zaspokoić roszczenie w całości wraz z kosztami albo wnieść w tym terminie zarzuty. Pismo zawierające zarzuty wnosi się do sądu, który wydał nakaz zapłaty.

#### *Postępowanie upominawcze*

W postępowaniu upominawczym nakaz zapłaty może być wydany na podstawie szerszego zakresu dowodów niż postępowaniu nakazowym.

#### *Postępowanie uproszczone*

Postępowanie uproszczone obligatoryjnie łączy się z postępowaniem nakazowym i upominawczym, gdy przedmiot sporu nie przekracza 5000 zł.

### **6.3.3. @Postępowanie polubowne przedegzekucyjne**

W tym przypadku możliwe jest zastosowanie tych samych instrumentów, co w postępowaniu przedsądowym. Dodatkowym argumentem negocjacyjnym jest wzrost wartości zobowiązania dłużnika o koszty związane z postępowaniem egzekucyjnym w przypadku niespłacenia roszczenia. Postępowanie przedegzekucyjne nie powinno trwać zbyt długo, ze względu na możliwość podjęcia przez dłużnika prób wyprowadzenia majątku nadającego się do egzekucji.

### **6.3.4. @Postępowanie egzekucyjne**

Wszczęcie postępowania egzekucyjnego następuje na wniosek zgłoszony przez wierzyciela. Wierzyciel, składając wniosek wskazuje świadczenie, które ma być spełnione, jeden lub kilka rodzajów egzekucji, jak również określi przedmioty, z których może być zaspokojony.

Po wszczęciu postępowania egzekucyjnego komornik doręcza dłużnikowi stosowne zawiadomienia z podaniem treści tytułu i sposobu egzekucji.

## **6.4. @Dochodzenie roszczeń: samodzielne czy z wykorzystaniem firmy windykacyjnej**

**Jeśli przedsiębiorca jest małą firmą, to prawie zawsze korzystne jest zlecenie dochodzenia roszczeń podmiotowi z zewnątrz. Brak wystarczającego doświadczenia, które z resztą nabywa się w toku prowadzenia spraw, często brak odpowiednich predyspozycji oraz możliwość skupienia się na podstawowym rodzaju działalności przemawiają za unikaniem samodzielnej windykacji.**

W większych przedsiębiorstwach część spraw może być realizowana przez własny dział windykacji. Poprzez systematyczne porównywanie efektów i kosztów jego działania z funkcjonowaniem windykacji zlecanej na zewnątrz można określić opłacalność obu rodzajów dochodzenia roszczeń. Jeżeli analiza wykazuje, że realizowanie windykacji przez profesjonalne firmy jest bardziej opłacalne, należy przekazywać im wszystkie sprawy. Takie postępowanie (ang. *outsourcing*) jest w sumie zgodne z występującymi obecnie na świecie tendencjami do przekazywania przez przedsiębiorstwa czynności nie wchodzących w skład podstawowej ich działalności firmom z zewnątrz.

## **Podsumowanie**

Po pierwsze, zanim jeszcze dojdzie do dochodzenia roszczeń od dłużnika, należy położyć duży nacisk na monitoring należności, ponieważ monitoring ten ma na celu zapobieganie powstawaniu należności przeterminowanych. Analiza zebranych w bazie danych informacji z całą pewnością pozwoli na natychmiastową reakcję i podjęcie odpowiednich działań windykacyjnych.

Po drugie, warto zapoznać się ze specyfiką formy organizacyjno-prawnej podmiotu, z którym podpisujemy umowę. Nie każdy odpowiada całym majątkiem osobistym za swoje zobowiązania (np. w spółkach z o.o. i spółkach akcyjnych mamy do czynienia z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości wniesionego kapitału).

Po trzecie, w przypadku niespełnienia świadczenia przez dłużnika mogą być w stosunku do niego zastosowane środki przymusu. Takimi środkami przymusu będzie dochodzenie roszczenia w drodze postępowania sądowego, a następnie wyegzekwowanie w trybie postępowania egzekucyjnego. Może się zdarzyć, że mimo istnienia długu, dłużnik nie ponosi za niego odpowiedzialności, co oznacza, że wierzyciel nie będzie mógł dochodzić swojego roszczenia w drodze procesu cywilnego.

Po czwarte, czy dochodzić roszczenia samodzielnie, czy z wykorzystaniem firmy zewnętrznej (np. firmy windykacyjnej)? Jeśli stwierdzimy, że uczyniliśmy wszystko, co w naszej mocy, aby ściągnąć należność od dłużnika i nie mamy dalszych pomysłów, wtedy należy udać się do firmy windykacyjnej, których poziom usług w Polsce rośnie z roku na rok.



## Słowniczek pojęć

- Akredytywa dokumentowa** – pisemne zobowiązanie banku, działającego na zlecenie klienta (akredytującego), ale złożone przez bank we własnym imieniu (bank otwierający akredytywę) wobec osoby trzeciej (beneficjenta, akredytowanego), że dokona zapłaty beneficjentowi akredytywy ustalonej kwoty pieniężnej, po spełnieniu przez beneficjenta wszystkich warunków określonych w akredytywie.
- Awal** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – poręczenie, gwarancja terminowej zapłaty sumy wekslowej (czekowej) lub jej części, udzielane przez osobę trzecią. Dokonuje się ono poprzez umieszczenie przez poręczyciela na wekslu (czeku) słowa „poręczam” lub innego równoznacznego i podpisu (ewentualnie pieczęci). Poręczyciel przyjmuje na siebie taką samą odpowiedzialność z tytułu zobowiązania wekslowego jak jego wystawca.
- Bankructwo** – osiągnięcie przez przedsiębiorstwo stanu częściowej lub całkowitej niewypłacalności, która dalej prowadzi do ogłoszenia upadłości.
- Cash flow** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – płynność finansowa, określanie możliwości samofinansowania przedsiębiorstwa; różnica między wysokością dochodów a wysokością wydatków.
- Dług** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – obowiązek spełnienia jakiegoś świadczenia na rzecz innej osoby. Długiem jest zatem wszystko to, czego uprawniony (wierzyciel) może żądać od zobowiązanego (dłużnika): zapłata sumy pieniężnej.
- Dłużnik** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – osoba fizyczna lub prawna zobowiązana do uregulowania wobec innej osoby prawnej lub fizycznej (wierzyciel) długu (zobowiązania) pieniężnego lub rzeczowego, wynikającego z istniejącego pomiędzy nimi stosunku prawnego.
- Dłużnik faktoringowy** – odbiorca towarów lub usług, zobowiązany z tytułu nabytych towarów lub usług do zapłaty wierzycielowi (faktorantowi) świadczenia pieniężnego.
- Dłużnik forfaitingowy** – kontrahent forfetysty, będący jego dłużnikiem z tytułu nabycia towarów czy usług.

- Dyskonto –** opłata za pożyczkę naliczana nie od kwoty, którą dłużnik otrzymuje, lecz od kwoty, którą ma zwrócić po odpowiednim czasie i pobierana jest z góry, czyli przy udzieleniu pożyczki.
- Dyskontowanie faktur –** proces, w którym firma faktoringowa wypłaca klientowi (fakturantowi) pewną część wartości niezapłaconych faktur, ten jednak nadal we własnym zakresie ściąga należne mu pieniądze.
- Faktor –** wyspecjalizowana instytucja finansowa nabywająca wierzytelności przysługujące faktorantom wobec ich dłużników oraz świadcząca dodatkowe usługi na rzecz faktoranta.
- Faktorant –** dostawca towarów lub usług, uprawniony do otrzymania świadczenia pieniężnego z tytułu dostawy lub usługi. Przysługuje mu wierzytelność (faktura sprzedaży) w stosunku do dłużnika, którą sprzedaje wyspecjalizowanej instytucji, zwanej faktorem.
- Faktoring –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – polega na wykupie przez faktora (bank lub wyspecjalizowaną instytucję finansową) wierzytelności faktoranta (przedsiębiorcy, dostawcy) za określoną kwotę, którą jest wartość przenoszonych wierzytelności pomniejszona o prowizję faktora. Faktoring dotyczy wierzytelności przed terminem wymagalności, powstałych z tytułu świadczenia usług lub dostaw towarów.
- Faktoring niepełny (nie-właściwy) –** sprzedaż wierzytelności przez faktoranta faktorowi bez przejmowania przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika.
- Faktoring pełny (właściwy) –** definitywne przeniesienie wierzytelności przez faktoranta wraz z przeniesieniem pełnego ryzyka wypłacalności dłużnika.
- Firma windykacyjna –** firma specjalizująca się w ściągnięciu należności od dłużników.
- Forfaiting –** jest to forma średnio- i długoterminowego finansowania transakcji handlowych przed terminem jej płatności, przy czym wierzytelność handlowa powinna być odpowiednio zabezpieczona. Przedmiotem forfaitingu mogą być wierzytelności wekslowe, leasingowe, pieniężne wynikające z umów dostaw lub sprzedaży towarów lub usług, wierzytelności podlegające akredytywie dokumentowej.
- Forfaiter –** instytucja finansowa, nabywająca wierzytelność w drodze umowy (instytucja forfaitingowa).

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Forfetysta –</b>             | sprzedawca/dostawca towarów/usług zbywający wierzytelność.   |
| <b>Gwarancja bankowa –</b>      | jednostronne zobowiązanie banku – gwaranta, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) określonych warunków zapłaty, które mogą być stwierdzone określonymi w tym zapewnieniu dokumentami, jakie beneficjent załączy do sporządzonego we wskazanej formie żądania zapłaty, bank ten wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjenta gwarancji – bezpośrednio albo za pośrednictwem innego banku.  |
| <b>Hipoteka –</b>               | [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – zabezpieczenie roszczeń wierzyciela przez dokonanie wpisu nieruchomości w księdze wieczystej, co daje mu szansę odzyskania pożyczonych środków, jeśli kredytobiorca nie spłaca długu.  |
| <b>Kapitalizacja odsetek –</b>  | [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – wielokrotne naliczanie odsetek po każdym okresie umownym – tygodniowym, miesięcznym, kwartalnym czy rocznym. Odsetki doliczane są do kapitału, więc oprocentowanie za następny okres umowy liczone jest już od wyższego kapitału.  |
| <b>Kaucja –</b>                 | [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – suma pieniędzy stanowiących zabezpieczenie wierzytelności, np. z tytułu kredytu.   |
| <b>Krajowy Rejestr Sądowy –</b> | sądowy system ewidencji przeznaczony dla podmiotów gospodarczych. Sposób jego prowadzenia reguluje ustawa z 21.09.1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. nr 17, 2001 r. poz. 209 ze zmianami).  |
| <b>Kredyt odnawialny –</b>      | umowa o kredyt odnawialny zawarta z bankiem, np. na 1 rok, umożliwia firmie zadłużanie się do ustalonego poziomu, np. do 200 tys. zł. Odsetki od tego kredytu są liczone każdego dnia od salda zadłużenia. Dochody wpływające na rachunek bankowy zmniejszają to zadłużenie i firma może zwiększać ujemne saldo, ale tylko do wysokości 200 tys. zł.   |
| <b>Kredyt kupiecki –</b>        | odroczenie terminu zapłaty za zrealizowaną dostawę. Sprzedawca zgadza się na uzyskanie zapłaty w późniejszym terminie. Nabywca uzyskuje potrzebne do działalności materiały, surowce, usługi nie dokonując zapłaty w momencie zrealizowania dostawy lub usługi. Jest to więc forma kredytu udzielonego przez sprzedawcę produktów, towarów, usług nabywcy. Wielkość udzielonego kredytu stanowi wartość zrealizowanej dostawy lub usługi. Okresem kredytowania jest czas, w którym należy dokonać zapłaty za dostawę lub usługę. |

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <b>Leasing –</b>                  | umowa, w której finansujący (leasingodawca) zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu (leasingobiorcy) do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego. |
| <b>Należności od odbiorców –</b>  | kwoty należne firmie za dostarczone przez nią produkty lub usługi.  |
| <b>Odsetki –</b>                  | [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – kwota pieniędzy lub rzeczy, które stanowią wynagrodzenie za korzystanie ze środków (pieniędzy lub innych rzeczy) innej osoby. Zastrzegane są najczęściej w umowie, ale czasem przewiduje je wyraźnie ustawa lub są orzekane przez sąd. Odsetki określa się jako procent wartości kapitału w określonym czasie.  |
| <b>Polityka kredytowa –</b>       | Polityka kredytowa w przedsiębiorstwie to zarządzanie należnościami handlowymi (z tytułu dostaw i usług) oraz strukturą pozostałych aktywów obrotowych. Głównym obszarem zainteresowania tej polityki jest wybór między działaniami zmierzającymi do zwiększenia należności handlowych, a działaniami przyczyniającymi się do zwiększania stanu środków pieniężnych.  |
| <b>Poręczenie cywilnoprawne –</b> | jest to umowa, w której jedna osoba (poręczyciel) zobowiązuje się względem wierzyciela innej osoby do wykonania zobowiązania w sytuacji, gdyby dłużnik go nie wykonał (np. poręczyciel w umowie pożyczki zobowiązuje się do zapłaty sumy pożyczki, gdyby pożyczający tego nie zrobił). Poręczenie, aby było ważne, musi być dokonane w formie pisemnej.   |
| <b>Postępowanie nakazowe –</b>    | postępowanie to jest szybsze i tańsze od postępowania sądowego. Uregulowane jest w art. 484–497 kodeksu postępowania cywilnego. Dotyczy zarówno spraw cywilnych jak i gospodarczych. Sąd rejonowy lub okręgowy wydaje nakaz zapłaty w przypadku udowodnionego dochodzenia roszczenia.   |
| <b>Postępowanie naprawcze –</b>   | [wiem.onet.pl, Multimedialna encyklopedia powszechna] – postępowanie, które może wszcząć organ założycielski przedsiębiorstwa państwowego, ustanawiając zarząd komisaryczny nad przedsiębiorstwem w sytuacji, gdy prowadzi ono działalność ze stratą, lub w innych okolicznościach uregulowanych prawnie. Postępowanie naprawcze ma służyć poprawie sytuacji przedsiębiorstwa.  |

Osoba sprawująca zarząd komisaryczny przedstawia organowi założycielskiemu do zatwierdzenia program naprawy przedsiębiorstwa, a następnie, co trzy miesiące, sprawozdanie ze swojej działalności. Postępowanie naprawcze musi być przeprowadzone w określonym czasie.

***Postępowanie układowe –***

[wiem.onet.pl, Multimedialna encyklopedia powszechna] – postępowanie, które przeprowadza się w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo na skutek wyjątkowych i niezależnych od niego okoliczności zaprzestało lub przewiduje, że w najbliższym czasie zaprzestanie płacenia długów. Postępowanie układowe prowadzone jest w celu zawarcia układu z wierzycielami przedsiębiorstwa, przez który rozumie się wzajemne porozumienie przedsiębiorstwa i jego wierzycieli, prowadzące do polubownego zaspokojenia wierzytelności, osiągniętego w rezultacie wzajemnych ustępstw i kompromisu. Propozycje układowe mogą obejmować m.in.: odroczenie spłaty długów, rozłożenie spłaty długów na raty, zmniejszenie sumy długów, wskazanie zabezpieczenia wykonania zobowiązań dłużnika, zamianę wierzytelności na udziały w przedsiębiorstwie. Postępowanie układowe jest przeprowadzane przez sąd i może być wszczęte przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstwa lub w toku postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości. Układ przyjęty przez zgromadzenie wierzycieli powinien być zatwierdzony przez sąd. Sąd wydaje również postanowienie o ukończeniu postępowania układowego po stwierdzeniu, że wszystkie zobowiązania wynikające z układu zostały wykonane. Postępowanie układowe może zapobiegać powstawaniu upadłości przedsiębiorstwa.

***Postępowanie upadłościowe –***

[wiem.onet.pl, Multimedialna encyklopedia powszechna] – postępowanie, które toczy się po ogłoszeniu upadłości przedsiębiorstwa. Toczy się ono w sądzie, który ogłosił upadłość, i ma na celu równomierne zaspokojenie wszystkich wierzycieli upadającej spółki. Czynności postępowania upadłościowego pełni sędzia – komisarz, który kieruje tokiem postępowania oraz nadzoruje czynności wyznaczonego przez sąd syndyka masy upadłościowej obejmującego majątek upadłego przedsiębiorstwa, zarządzającego tym majątkiem i przeprowadzającego likwidację przedsiębiorstwa. Po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu zobowiązań masy upadłościowej i wierzytelności uprzywilejowanych sąd wydaje postanowienie o ukończeniu postępowania upadłościowego. Sąd może umorzyć postępowanie upadłościowe wtedy, gdy majątek masy upadłościowej nie wystarcza nawet na pokrycie kosztów tegoż postępowania.

- Potrącenie (kompensata) –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – wskutek potrącenia (kompensacji) obie wierzytelności umarzają się nawzajem do wysokości wierzytelności niższej. Ten sposób wygaśnięcia zobowiązania może mieć zastosowanie, gdy obie strony są jednocześnie względem siebie dłużnikiem i wierzycielem z różnych tytułów. Przedmiotem obu wierzytelności mogą być tylko pieniądze lub rzeczy tej samej jakości, oznaczone co do gatunku.
- Przelew wierzytelności –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – umowa, na mocy której wierzyciel-cedent przenosi na nabywcę-cesjonariusza wierzytelność przysługującą mu wobec dłużnika. W wyniku przelewu wierzytelności przechodzi więc na nabywcę ogół uprawnień przysługujących dotychczasowemu wierzycielowi, który tym samym przestaje być związany z dłużnikiem. Zgoda dłużnika na zawarcie umowy przelewu jest potrzebna tylko wtedy, gdy w umowie łączącej wierzyciela z dłużnikiem wyłączone zostało przeniesienie wierzytelności na osobę trzecią. Ustawodawca nałożył jednak na zbywcę obowiązek zawiadomienia dłużnika o zbyciu wierzytelności. Brak zawiadomienia powoduje, że jeżeli dłużnik działał w dobrej wierze, to zapłata długu dawnemu wierzycielowi będzie skuteczna wobec nowego i spowoduje wygaśnięcie zobowiązania.
- Rating kredytowy –** ocena wiarygodności kredytowej danego kontrahenta. Usługi credit ratingu świadczą także specjalistyczne agencje ratingowe (np. Fitch Rating Polska), które oceniają wiarygodność inwestycyjną przedsiębiorstw i krajów.
- Roszczenie –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – jest to przyznawana przez prawo możliwość żądania od konkretnej osoby, żeby zachowała się ona w określony sposób (np. pożyczkodawca ma możliwość żądania od pożyczkobiorcy zwrotu pożyczki w określonym czasie).
- Ryzyko kredytowe –** zdolność przedsiębiorcy (tu: kontrahenta) do wywiązywania się z jego zobowiązań płatniczych.
- Solidarność dłużników –** Kodeks cywilny, art. 366 par. 1, Solidarność dłużników polega na tym, że kilku dłużników może być zobowiązanych w ten sposób, że wierzyciel może żądać całości lub części świadczenia od wszystkich dłużników łącznie, od kilku z nich lub od każdego z osobna, a zaspokojenie wierzyciela przez któregokolwiek z dłużników zwalnia pozostałych.

- Syndyk masy upadłościowej** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – likwidator, osoba wyznaczona przez sąd, reprezentująca ogół wierzycieli likwidowanej firmy.
- Umowa gospodarcza** – Umowa w obrocie gospodarczym jest instytucją prawa cywilnego, do której odnoszą się zarówno zapisy części ogólnej prawa zobowiązań regulujące tryb i formę jej zawarcia, jak i postanowienia części szczegółowej prawa zobowiązań, które dotyczą tzw. umów nazwanych (tj. umowa kupna-sprzedaży, umowa dostawy, umowa najmu).
- Upadłość** – [wiem.onet.pl, Multimedialna encyklopedia powszechna] – sytuacja związana ze stanem niewypłacalności osoby prowadzącej przedsiębiorstwo, potwierdzona prawomocnym postanowieniem sądu gospodarczego. Upadłość oznacza pozbawienie osoby prowadzącej przedsiębiorstwo prawa zarządzania i dysponowania majątkiem na rzecz wyznaczonego przez sąd syndyka masy upadłościowej, którego celem jest przeprowadzenie postępowania zmierzającego do zaspokojenia roszczeń wszystkich wierzycieli upadłego przedsiębiorstwa (przeprowadzenie postępowania upadłościowego). Upadły dłużnik jest zobowiązany wskazać i wydać cały swój majątek syndykowi, który przeprowadza likwidację aktywów i ustala listę wierzycieli oraz przygotowuje podział pomiędzy nich sumy uzyskanej z likwidacji.
- Weksel** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – dokument zawierający bezwarunkowe zobowiązanie się tego, kto ten dokument podpisuje do zapłaty wskazanej w nim kwoty pieniężnej w oznaczonym terminie.
- Wiarygodność kontrahenta** – zdolność kontrahenta do wywiązywania się z ciążących na nim zobowiązań finansowych.
- Wierzyciel** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – osoba, która może żądać spełnienia świadczenia od innej osoby (dłużnika), z którą łączy ją stosunek zobowiązaniowy (czyli np. umowa lub obowiązek naprawienia szkody wynikający z czynu niedozwolonego). Uprawnienie wierzyciela nosi nazwę wierzytelności, a zobowiązanie dłużnika–długu. W obrocie gospodarczym wierzycielem jest podmiot, który oczekuje na przychód środków pieniężnych od dłużnika. Dochodzenie spełnienia świadczenia jest możliwe także na drodze sądowej.
- Wierzytelność** – [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – uprawnienie przysługujące wierzycielowi do domagania się od dłużnika spełnienia świadczenia pieniężnego lub rzeczowego, w obrocie gospodarczym – wszelkie przewidywane przychody środków pieniężnych z różnych tytułów, np.: wypłaconych zaliczek, sprzedaży produk-

tów, wykonanych robót i usług. Powstanie wierzytelności poprzedza przepływ środków pieniężnych do podmiotu gospodarczego. Niektóre wierzytelności korzystają z przywileju pierwszeństwa zaspokojenia przed innymi wierzytelnościami (np. Skarb Państwa) oraz wszelkich form zabezpieczenia i egzekucji.

- Windykacja –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – pozasądowe lub sądowe dochodzenie własności, domaganie się czegoś na podstawie obowiązujących przepisów prawa. W praktyce bankowej windykacja ma szerokie znaczenie, które obejmuje wszelkie pojmowane przez bank działania, mające na celu zwrot udzielonych kredytów.
- Wywiadownia gospodarcza –** wyspecjalizowana firma, która gromadzi i sprzedaje dane o przedsiębiorstwach. Wywiadownie przeprowadzają rocznie tysiące badań przedsiębiorstw. Na podstawie ogólnodostępnych informacji lub pozyskanych bezpośrednio od badanych przedsiębiorstw, są w stanie przedstawić raport oceniający ryzyko związane z danym partnerem handlowym i transakcją. Przede wszystkim są w stanie ustalić, czy badana firma faktycznie prowadzi działalność gospodarczą.
- Zabezpieczenie osobiste –** odznacza się tym, że wierzyciel może zaspokoić swoje roszczenia z całego majątku dłużnika, istniejącego zarówno w chwili powstania zobowiązania, jak i w późniejszym terminie.
- Zabezpieczenia rzeczowe –** dłużnik rzeczowy odpowiada za dług tylko z określonej rzeczy (nieruchomości, rzeczy ruchomej, praw majątkowych), bez względu na to, czyją własnością ona jest.
- Zarządzanie kosztami –** działanie, polegające na rozpoznaniu i kontroli wszelkiego rodzaju kosztów generowanych w przedsiębiorstwie (koszty pośrednie i bezpośrednie; koszty stałe i zmienne; kosztu rachunku działań). Minimalizacja kosztów i maksymalizacja przychodów przyczyni się do większych zysków osiąganym przez przedsiębiorstwo.
- Zarządzanie należnościami –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – działanie mające na celu zapobieganie powstawaniu należności przeterminowanych, mających zdecydowanie największy wpływ na utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa.
- Zastaw –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – ruchomość (rzecz, przedmiot) przekazana wierzycielowi w celu zabezpieczenia zwrotu długu.
- Zwłoka –** [www.e-dlugi.pl, Słownik wierzyciela] – ma miejsce wówczas, gdy dłużnik nie spełnił świadczenia w określonym terminie z własnej winy.

### Spis wykresów

|             |  |    |
|-------------|--|----|
| Wykres 1.1. | Liczba złożonych wniosków o upadłość ..... | 10 |
| Wykres 1.2. | Liczba złożonych wniosków o układ.....     | 11 |

### Spis tabel

|              |   |     |
|--------------|---|-----|
| Tabela 1.1.  | Grupy danych służących ocenie kontrahenta.....  | 13  |
| Tabela 1.2.  | Bilans przykładowej spółki.....   | 29  |
| Tabela 1.3.  | Rachunek zysków i strat przykładowej spółki<br>– wariant porównawczy .....                | 32  |
| Tabela 1.4.  | Rachunek zysków i strat przykładowej spółki<br>– wariant kalkulacyjny.....                | 33  |
| Tabela 1.5.  | Rachunek przepływów pieniężnych przykładowej spółki .....                                 | 35  |
| Tabela 1.6.  | Zestawienie zmian w kapitale własnym<br>– w przykładowej spółce .....                     | 36  |
| Tabela 1.7.  | Analiza wskaźników płynności .....  | 38  |
| Tabela 1.8.  | Analiza wskaźników zadłużenia (struktury kapitału).....                                   | 38  |
| Tabela 1.9.  | Analiza wskaźników aktywności (sprawności działania).....                                 | 38  |
| Tabela 1.10. | Analiza wskaźników rentowności .....  | 39  |
| Tabela 1.11. | Analiza wskaźników dla akcjonariuszy .....  | 39  |
| Tabela 1.12. | Model punktowej oceny ryzyka kredytowego.....   | 40  |
| Tabela 1.13. | Zestawienie klas ryzyka kredytowego .....   | 40  |
| Tabela 2.1.  | Odsetki od zaległości podatkowych .....   | 55  |
| Tabela 2.2.  | Odsetki ustawowe (budżetowe).....   | 56  |
| Tabela 3.1.  | Obroty na rynku faktoringowym (wartość faktur w mln euro)<br>w wybranych krajach.....     | 73  |
| Tabela 3.2.  | Wartość faktur skupionych przez największe firmy faktoringowe<br>w Polsce (w mld zł)..... | 74  |
| Tabela 3.3.  | Forfaiting a faktoring – zestawienie różnic .....   | 76  |
| Tabela 6.1   | Etapy postępowania wobec dłużnika .....   | 117 |
| Tabela 6.2.  | Schemat postępowania wierzyciela .....  | 118 |

### Spis schematów

|              |   |     |
|--------------|---|-----|
| Schemat 2.1. | Odpisy aktualizujące należności w zależności od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizacji ..... | 51  |
| Schemat 2.2. | Należności umorzone, przedawnione, nieściągalne.....  | 52  |
| Schemat 3.1. | Operacje wykonywane przy umowie faktoringowej .....   | 63  |
| Schemat 3.2  | Schemat faktoringu pełnego (właściwego).....  | 67  |
| Schemat 3.3. | Schemat faktoringu niepełnego (niewłaściwego).....  | 67  |
| Schemat 3.4  | Rodzaje faktoringu .....  | 68  |
| Schemat 5.1. | Poręczenie – ustanowienie zabezpieczenia i dochodzenie wierzytelności.....                                  | 103 |
| Schemat 5.2. | Gwarancja bankowa – utworzenie zabezpieczenia i dochodzenie roszczeń.....                                   | 106 |
| Schemat 5.3. | Poszerzanie grona dłużnika .....  | 107 |

## **Bibliografia**

### *Pozycje książkowe*

1. Derejczyk A., Mościńska A., Jak zabezpieczyć i ściągnąć należności w biznesie, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego.
2. Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A., Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna), Twigger S.A. Warszawa 2000.
3. Kowalski R., Wierzyciel – podatnik. Podatkowe aspekty windykacji, Difin, Warszawa 2003.
4. Kreczmańska K., Faktoring w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo BART, Warszawa 1997.
5. Kreczmańska K., Faktoring w przedsiębiorstwie. Informator – instytucje faktoringowe, Wydawnictwo BART, Warszawa 1999.
6. Kruczałak K., Factoring i jego gospodarcze zastosowanie, PWN, Warszawa, 1997.
7. Mojak J., Obrót wierzytelnościami, Wydawnictwo Prawnicze, 2001.
8. Paluch M., Egzekucja administracyjna należności pieniężnych w 2002 roku, Difin, Warszawa 2002.
9. Portalska A., Kornatowicz O., Odzyskiwanie należności, C.H.Beck, Warszawa 2003.
10. Sierpińska M., Jachna T., Ocena przedsiębiorstwa wg standardów światowych, PWN, Warszawa 1994.
11. Sierpińska M., Jachna T., Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 1997.
12. Stecki L., Factoring w praktyce bankowej, TNOiK, Toruń 1996.
13. Stecki L., Umowa fakctoringu, TNOiK, Toruń 1996 .
14. Tokaj-Krzewska A., Forfaiting, Difin, Warszawa 1999.
15. Wójcik A., Tarczyński T., Jak samodzielnie egzekwować należności, Wszecznica Podatkowa, Kraków.

### *Poradniki*

1. Matela K. (red.), Windykacja w praktyce. Zabezpieczanie i odzyskiwanie należności. Poradnik Wydawnictwa Wiedza i Praktyka, Warszawa 2003.
2. Soliński P. (red.), Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli, Wydawnictwo Forum, Poznań, 2002.

### *Artykuły*

1. Brol J., Nowe prawo upadłościowe i naprawcze (ważniejsze zmiany), Rachunkowość, nr 9/2003.
2. Kusak A., Finansowe konsekwencje kredytu kupieckiego – dodatek do Serwisu Finansowo-Księgowego nr 33 (435), 16.08.2003.
3. Kusak A., Ocena wiarygodności kontrahentów – dodatek do Serwisu Finansowo-Księgowego nr 32 (434), 09.08.2003.
4. Różycki M., Jak informować o swoich dłużnikach?, Manager, nr 7/2003.
5. Różycki M., Windykacja w praktyce, Manager, nr 1/2003.
6. Różycki M., Zarządzanie należnościami, Manager, nr 8/2003.
7. Skotak D., Windykacja należności – poradnik wierzyciela – dodatek do Serwisu Finansowo-Księgowego nr 31 (433), 02.08.2003.
8. Wędzki D., Opłacalność informacji z wywiadowni, Rachunkowość, nr 6/2003.

### *Pozostałe materiały*

1. Matela K., Pogański M., Zarządzanie wierzytelnościami oraz windykacja należności pieniężnych – materiał na szkolenie w Fundacji Rozwoju Rachunkowości, październik 2003.

## Strony www

[www.bik.pl](http://www.bik.pl) (Biuro Informacji Kredytowej).

[www.windykacja.pl](http://www.windykacja.pl) (windykacja, monitoring, wzory pism, giełda i aukcja wierzytelności, narzędzia: dyskontowanie, kalkulacja odsetek, bazy teleadresowe: sądy, komornicy. Za pomocą adresu [www.windykacja.pl/gielda](http://www.windykacja.pl/gielda) oraz [www.pgw.pl](http://www.pgw.pl) można zamieścić ofertę i dokonać transakcji związanej z kupnem i sprzedażą wierzytelności. Uczestnik giełdy ma dostęp do informacji o ofertach i możliwość wyszukania interesujących ofert. Administrator Polskiej Giełdy Wierzytelności kontroluje działanie giełdy, informuje o dokonanych na giełdzie czynnościach, przesyła niezbędne w celu finalizacji transakcji dokumenty. Formalności, których muszą dopełnić uczestnicy giełdy sprowadzone są do minimum, co umożliwia podmiotom nie mającym doświadczenia w obrocie wierzytelnościami zawieranie transakcji.

[www.e-dlugi.pl](http://www.e-dlugi.pl) (ogólnopolski serwis wierzytelności; poradnik wierzyciela – rodzaje wierzytelności, sposoby zmniejszania ryzyka, samodzielna windykacja, zlecenie windykacji, sprzedaż wierzytelności, faktoring, jak poznać profesjonalistów, zabezpieczenie wierzytelności, ujęcie księgowe, stan dłużnika, słownik wierzyciela; narzędzia – sprzedaż on-line, zlecenie on-line, kalkulacja odsetek; serwis e-długi; rankingi – strony o długach, firmy windykacyjne, publikacje długowe).

[www.syndyk.e-dlugi.pl](http://www.syndyk.e-dlugi.pl) (serwis gromadzący strony domowe i oferty polskich syndyków).

[www.egzekucje.e-dlugi.pl](http://www.egzekucje.e-dlugi.pl) (serwis komorników, który zawiera wszystkie informacje niezbędne do prowadzenia egzekucji sądowej; lista komorników w Polsce, wzory pism procesowych, ogłoszenie o licytacjach).

[www.upadlosci.e-dlugi.pl](http://www.upadlosci.e-dlugi.pl) (serwis umożliwia wyszukiwanie upadłości lub likwidacji, które zostały ogłoszone w Polsce).

[www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)

[www.kuke.com.pl](http://www.kuke.com.pl) (Korporacja Ubezpieczeniowa Kredytów Eksportowych S.A.).



## Wykaz wybranych aktów prawnych

1. Ustawa z dnia 06.12.1996 r. o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów (Dz.U. Nr 149, poz. 703 z późn. zm.).
2. Ustawa z dnia 20.08.1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 1997 r. Nr 121, poz. 769).
3. Ustawa z dnia 28.04.1936 r. Prawo wekslowe (Dz.U. Nr 37, poz. 282 z późn. zm.).
4. Ustawa z dnia 28.02.2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. Nr 60 poz. 535).
5. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. o komornikach sądowych i egzekucji (Dz.U. Nr 133, poz. 882).
6. Kodeks Spółek Handlowych z dnia 15.09.2000 r. (Dz.U. z 2000r. Nr 94, poz. 1037).
7. Ustawa z dnia 19.11.1999 r. Prawo działalności gospodarczej (Dz.U. z 1999 r. Nr 101, poz. 1178).
8. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. Nr 133, poz. 833).
9. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.).
10. Ustawa o rachunkowości z dnia 29.09.1994 r. z późn. zm.).
11. Ustawa z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. Nr 47, poz. 211 z późn. zm.).
12. Ustawa z 21.08.1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz.U. Nr 118, poz. 754 z późn. zm.).
13. Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. Nr 137, poz. 926 z późn. zm.).
14. Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych z dnia 14.02.2003 r. (Dz.U. Nr 50, poz. 424).
15. Ustawa o księgach wieczystych i hipotece z dnia 6.07.1982 r. (Dz.U. Nr 19 poz. 147 z późn. zm.).
16. Ustawa o terminach zapłaty i w transakcjach handlowych z 12.06.2003 r. (Dz.U. nr 139, poz. 1323).

