

RENATA BURCHART
JOANNA DYNOWSKA

NARZĘDZIA ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI W SEKTORZE MŚP

WSTĘP

Zarządzanie należnościami jest procesem, którego celem jest zapobieganie powstawaniu przeterminowanych należności i ich odzyskiwanie. Przedsiębiorstwo, które potrafi we właściwy sposób zarządzać wierzytelnościami, zapewnia sobie zwiększoną płynność finansową i może być bardziej konkurencyjne na rynku. Na proces ten składają się działania, jakie należy podjąć na etapie prewencji, monitoringu i windykacji. Prewencja przewiduje działania zmniejszające ryzyko zawierania transakcji z kontrahentami, monitoring obejmuje kontrolę spływu istniejących należności, windykacja natomiast zajmuje się negocjacjami z dłużnikami oraz doбором narzędzi i sposobów odzyskiwania niespłaconych należności

Na rynku jest wiele rodzajów narzędzi (instrumentów), które mogą zapobiegać i zabezpieczać należności. Nie jest możliwe wskazanie jednego konkretnego, uniwersalnego zabezpieczenia. Wybór sposobu zapobiegania i zabezpieczenia powstawaniu nieprawidłowych należności musi zapewnić firmie szybkie i skuteczne działanie.

Dr RENATA BURCHART – adiunkt Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie; adres do korespondencji: 10-957 Olsztyn, ul. M. Oczapowskiego 4; e-mail: rena@uwm.edu.pl

Dr JOANNA DYNOWSKA – adiunkt Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie; adres do korespondencji: 10-957 Olsztyn, ul. M. Oczapowskiego 4; e-mail: joannan@uwm.edu.pl

METODYKA BADAŃ

Głównym celem badań była identyfikacja oraz ocena skutecznych narzędzi zarządzania należnościami przez małe podmioty gospodarcze.

W pracy postawiono następujące hipotezy badawcze:

1. Okres funkcjonowania oraz forma opodatkowania małych firm mają wpływ na zakres instrumentów wykorzystywanych przy zarządzaniu należnościami.

2. Firmy wraz z wiekiem i wzrostem obrotów sięgają po nowe instrumenty służące zarządzaniu należnościami.

Techniką badawczą wykorzystaną w badaniu była ankieta, narzędziem zaś kwestionariusz wywiadu bezpośredniego. Respondentów wybierano losowo według wygody (*convenience sampling*), metodą „przechwycenia” (*mall intercept*). Metoda ta polega na losowym wyborze respondentów, poprzez rozdawanie ankiet właścicielom firm oczekujących w kolejce w Urzędzie Skarbowym w Olsztynie w celu załatwiania spraw podatkowych. Były to więc osoby wybrane z danego środowiska, których badany problem bezpośrednio dotyczy. Metoda „przechwycenia” w badaniach jest optymalną metodą ze względu na niskie koszty i wystarczająco dobre odzwierciedlenie struktury badanej populacji¹. Badania przeprowadzono w okresie od 1 lutego do 30 kwietnia 2012 r. na terenie Urzędu Skarbowego w Olsztynie.

Podmiotem badań były osoby fizyczne prowadzące na terenie powiatu olsztyńskiego działalność gospodarczą z uproszczoną formą ewidencji księgowej. W badaniu uczestniczyło 110 firm.

Według danych Urzędu Skarbowego w Olsztynie w powiecie olsztyńskim w 2012 r. rozliczało się 22 011 małych firm, będących osobami fizycznymi lub spółkami osobowymi prowadzącymi działalność gospodarczą. Najliczniejszą grupę (45,5%) stanowiły firmy rozliczające się na podstawie Podatkowej Książki Przychodów i Rozchodów, podatkiem progresywnym (18%, 32%), około 33,7% stanowiły firmy rozliczające się Ryczałtem Ewidencjonowanym. Na podstawie PKPIR podatkiem liniowym (19%) rozliczało się 20,4% firm, tylko 0,38% firm wybrało Kartą Podatkową jako formę rozliczenia. Struktura ta była podstawą do reprezentatywnego wyboru badanych firm. I tak w badaniach uczestniczyło 50 firm (45,5%) rozliczających się według PIT-36, 36

¹ J. K o w a l, *Metody statystyczne w badaniach sondażowych rynku*, Warszawa: PWN 1998, s. 30-31.

firm (32,7%) rozliczających się według PIT-28, 22 firmy (20%) rozliczających się według PIT-36L oraz 2 firmy (1,8%) rozliczające się według PIT-16.

Przedmiotem badań była identyfikacja skutecznych narzędzi (instrumentów) zarządzania należnościami wykorzystywanych przez małe podmioty gospodarcze.

Analizą objęto materiały pochodzące ze stron internetowych, aktów prawnych, literatury ekonomicznej oraz ankiet.

NARZĘDZIA ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI

Nowa ustawa z 9 IV 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych (Dz.U. z 2010 r., nr 81, poz. 530) umożliwia korzystanie z rejestru dłużników niemal wszystkich firm. Dotyczy to firm, osób prywatnych, instytucji publicznych, oraz wierzycieli wtórnych, którzy zakupili dług. Przy zachowaniu odpowiednich warunków określonych przez prawo, każdy może wpisać dłużnika na taką listę. Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych określa zasady i tryb przekazywania informacji gospodarczych dotyczących wiarygodności płatniczej przedsiębiorców i konsumentów².

Pierwotne bazy danych (Biuro Informacji Gospodarczej, Giełdy Wierzytelności, Rejestry Branżowe czy Rejestr Dłużników Niewypłacalnych) to instytucje, które dostarczają wyjściowych informacji do analizy zaś wtórne (Wywiadownie Gospodarcze, Firmy Windykacyjne, Agencje Detektywistyczne czy Serwisy Informacyjne) to te firmy, które zbierają dane, przetwarzają je i przedstawiają w postaci analiz, schematów, raportów.

Celem powstawania biur informacji jest dyscyplinowanie podmiotów gospodarczych oraz konsumentów do terminowego regulowania należności. Wpisanie na listę nierzetelnego klienta do publicznego rejestru dłużników pozwala na szybsze odzyskanie niespłaconych należności, gdyż nikt nie chce funkcjonować w takim rejestrze, w którym zawarte dane pozwalają sprawdzić informacje na temat potencjalnego kontrahenta, co minimalizuje ryzyko zawarcia nietrafnego kontraktu³.

² E. Pierzchała, M. Woźniak, *Dostęp do informacji publicznej w Polsce i w Europie – wybrane zagadnienia prawne*, Opole: Uniwersytet Opolski 2010, s. 73.

³ M. Bekas-Nowak, *Windykacja należności w praktyce*, Warszawa: LexisNexis 2008, s. 123.

ISTOTNE ELEMENTY UMOWY

Aby zabezpieczyć transakcję handlową, należy zawrzeć mowę z kontrahentem, która stanowi nadrzędny element kontraktu. Umowa jest to: „zgodne, pisemne lub ustne porozumienie (tzw. oświadczenie woli) dwóch lub większej ilości stron w celu ustalenia wzajemnych praw i obowiązków”⁴. Na rynku umowy między kontrahentami zazwyczaj stanowią dowody na zawarcie porozumienia handlowego, które będą mogły służyć w przyszłości do celów dowodowych bądź rozstrzygać w kwestiach spornych. Prawidłowo wykonana umowa powinna zawierać nazwy wszystkich stron uczestniczących oraz osoby, które je reprezentują, przedmiot umowy, istotne jego właściwości świadczenia, prawa i obowiązki stron umowy, wynagrodzenie, zasada płatności, termin, data, miejsce oraz sposób zapłaty, dodatkowe koszty, które mogą dotyczyć wykorzystywania środków do porozumiewania się na odległość i dodatkowych informacji oraz doradztwo, prawo o odstąpieniu od umowy, czas, na jaki została zawarta, miejsce i sposób reklamacji, klauzule, dotyczące naliczania odsetek od nieterminowych wpłat⁵.

ZABEZPIECZENIA OSOBISTE

Prowadząc działalność gospodarczą, niejedynemu przedsiębiorca spotkał się z sytuacją, gdy kontrahent zalegał z płatnościami. Aby tego uniknąć, należy zabezpieczyć wiarygodności pieniężne. „Proces zabezpieczenia należności polega na podejmowaniu działań prawno-ekonomicznych, zmierzających do zagwarantowania możliwości skutecznej windykacji”⁶. Obecnie sytuacja na rynku zmusza podmioty gospodarcze do ograniczonego zaufania i większość z nich zabezpiecza umowy (kontrakty). Zatem wierzyciel zapewnia sobie określone zabezpieczenie prawne, które umożliwi mu zaspokojenie roszczeń w wypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy.

Do prawnych klasycznych zabezpieczeń należy zaliczyć⁷: zabezpieczenia osobiste (poręczenie, weksel, gwarancja bankowa, przelew na zabezpieczenie)

⁴ K. Adamowicz, *Bezpieczna windykacja należności terminowych*, Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce 2007, s. 65.

⁵ P. Horosz, J. Antoniuk, *Prawne podstawy przedsiębiorczości*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. 2009, s. 142.

⁶ Adamowicz, *Bezpieczna windykacja*, s. 76.

⁷ A. Portalska, O. Kornatowicz, *Odzyskiwanie należności pieniężnych*, Warszawa: C.H. Beck 2003, s. 321.

oraz zabezpieczenia rzeczowe (hipoteka, zastaw, przewłaszczenie na zabezpieczenie, blokada rachunku bankowego).

Zabezpieczenie osobiste dotyczy tych dłużników, którzy odpowiadają za dług całym majątkiem obecnym i przyszłym, czyli można żądać spłaty należności z całości majątku teraźniejszego i przyszłego bądź osoby, która udzieliła tego zabezpieczenia. Według Bekas-Nowak (2008), do zabezpieczeń osobistych należą bardziej szczegółowe zabezpieczenia, mianowicie: poręczenie cywilne, weksel własny, poręczenie wekslowe, gwarancja bankowa, przystąpienie do długu, zgoda dłużnika na dobrowolne poddanie się egzekucji, przelew wierzytelności na zabezpieczenie.

ZABEZPIECZENIA RZECZOWE

Istotną cechą zabezpieczeń rzeczowych jest to, że dłużnik odpowiada za dług tylko z określonej rzeczy bez względu czyją własnością ona jest. Do klasycznych zabezpieczeń rzeczowych należą:

1. Hipoteka – regulowana ustawą z 6 VII 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece. Właściciel nieruchomości oświadcza w formie aktu notarialnego, w którym zamieszcza wartość hipoteki i wierzytelność, którą zabezpiecza oraz czy hipoteka zabezpiecza dług osoby trzeciej czy właściciela.

2. Zastaw – który jest uregulowany w art. 306-335 KC, to zaspokojenie wierzyciela z przedmiotu zastawu, którym może być rzecz ruchoma lub prawo bez względu na to, czyją jest własnością. Wśród zastawów możemy wyróżnić: zastaw umowny, zastaw umowny na prawach, zastaw rejestrowy, zastaw ustawowy, zastaw skarbowy.

3. Przewłaszczenie – w sposób szczególny jest uregulowane w KC. To umowa, w której dłużnik, będący właścicielem rzeczy ruchomej, przenosi na koszt właściciela prawo własności tej rzeczy.

4. Blokada środków na rachunku bankowym – na pisemne zlecenie posiadacza rachunku lub osób posiadających pełnomocnictwo do rozporządzania rachunkiem bank może zablokować środki. Bank bierze odpowiedzialność za utrzymanie tej blokady.

FAKTORING

Obecnie do często stosowanych rozwiązań dotyczących zarządzania należnościami zalicza się faktoring. Według Kreczmańskiej-Gigol (2007), faktoring polega na „nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje faktoringowe w ciągu długiego czasu krótkoterminowych wierzytelności dostawców towarów lub

usług i świadczeniu na ich rzecz dodatkowych usług związanych z przelewem wierzytelności”. Faktoring stanowi alternatywę dla kredytu. Można nawet określić, że to forma outsourcingu usług.

Do umowy faktoringu w Polsce mają zastosowanie przepisy art. 509-518 KC dotyczące przelewu wierzytelności. W Polsce faktoring istnieje już od 20 lat. Pierwszą instytucją, która wprowadziła tą ofertę, był Bank Gospodarstwa Krajowego w 1990 r.

W Polsce popularny jest faktoring niepełny, nazywany niewłaściwym. Cechą charakterystyczną jest to, że sprzedaż wierzytelności przez przedsiębiorstwo (faktoranta) dla instytucji (faktora) jest przejmowaniem przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika i oznacza, że jeżeli dłużnik nie wywiąże się z umowy, wtedy faktorant (przedsiębiorca) musi zapłacić faktorowi. Aż 90% zawieranych umów faktoringowych z instytucjami to faktoring niepełny. Taka sytuacja może być związana z tym, że faktoryzy (instytucje) nie są gotowi do ponoszenia takiego ryzyka. Zbyt krótki czas bycia na rynku tej usługi sprawia, że instytucje nie ufają kontrahentom.

FORFAITING

Forfaiting, podobnie jak faktoring, jest instytucją nową, ukształtowaną przez współczesny rynek. Polega na zakupie przez instytucję forfaitingową należności terminowych jej klientów, powstałych w następstwie realizacji umowy (kontraktu) eksportowej. Aktualnie forfaiting ma zastosowanie w obrocie zagranicznym i krajowym. Według Kreczmańskiej-Gigol (2007) forfaiting to „długoterminowa forma finansowania dostawców”. Polega na zakupie wierzytelności terminowych dostawców produktów, towarów bądź usług przez wyspecjalizowane instytucje forfaitingowe. Jest to zakup z całkowitym przejściem ryzyka wypłacalności dłużnika”. Portalska (2003) określa forfaiting jako „umowę o przeniesieniu wierzytelności i umożliwia zbywcy wierzytelności uzyskanie w szybkim czasie środków pieniężnych”. Instytucje, które zajmują się tą formą usług to najczęściej banki oraz wyspecjalizowane spółki forfaitingowe. W praktyce instytucje te ograniczają swoje usługi do wierzytelności zabezpieczonych wekslem własnym importera lub trasowanym.

Celem istnienia tej instytucji jest szybsze wejście w stan posiadania gotówki, co pozwala zachować płynność finansową. Faktoring i forfaiting mają wiele wspólnych cech. Obie formy usług powstały w wyniku nowoczesnych

systemów zarządzania należnościami i zostały ukształtowane poprzez praktykę gospodarczą⁸.

BIURA INFORMACJI GOSPODARCZEJ

W Polsce działają trzy biura informacji gospodarczej⁹:

1. Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A.
2. Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej S.A.
3. Rejestr Dłużników ERIF BIG S.A.

Od początku działalności biur informacji gospodarczej Krajowy Rejestr Długów jest liderem na polskim rynku.

Ustawowe zadania Biura Informacji Gospodarczych to: przyjmowanie i przechowywanie informacji i danych gospodarczych oraz udostępnianie informacji i danych gospodarczych. Czynności te odbywają się za pomocą Internetu.

Biuro Informacji Gospodarczej to nowoczesne narzędzie, które wymusił rynek gospodarczy na potrzeby łatwej i szybkiej informacji internetowej.

Baza informacji pozwala na: sprawdzenie wiarygodności finansowej kontrahenta zarówno przed nawiązaniem współpracy, jak i w jej trakcie oraz daje możliwość szybszego i tańszego odzyskania niezapłaconych należności (w porównaniu z postępowaniem sądowo-komorniczym)¹⁰.

Korzyści płynące dla wszystkich podmiotów korzystających z biur informacji to między innymi:

1. zwiększenie szansy na odzyskanie należności,
2. zmniejszenie ryzyka prowadzenia działalności,
3. pozbawienie dłużników wiarygodności,
4. minimalizacja ryzyka w nawiązaniu współpracy z nieuczciwym kontrahentem,
5. zdobycie wiedzy na temat potencjalnych partnerów biznesowych,
6. stały nadzór nad kondycją finansową firmy.

SPRZEDAŻ WIERZYTELNOŚCI

Obecnie na polskim rynku najprostszym i najtańszym sposobem jest wystawienie przez firmę swojej wierzytelności na sprzedaż w internetowej bazie

⁸ www.finance.gospodarka.pl

⁹ <http://cigi.pl>

¹⁰ www.2.krd.pl

wierzytelności. Każdy towar ma swojego nabywcę¹¹. Dłużnicy też mają swoich wierzycieli i chętnie takie wierzytelności kupują. Kupując wierzytelność należącą do wierzyciela, można dokonać kompensaty ze swoim zobowiązaniem i w ten sposób można spłacić dług.

Internetowa baza wierzytelności to forma odzyskiwania należności skierowana do małych i średnich firm. Łączy działania windykacyjne oraz odsprzedaż długu¹². Najpierw dłużnik wzywany jest listownie i telefonicznie do spłaty, a następnie, w wypadku braku zapłaty trafia do internetowej bazy i zostaje upubliczniony.

Korzyści z internetowej bazy wierzytelności to:

1. oszczędność czasu i koszty obsługi,
2. szybka poprawa przepływów finansowych,
3. umieszczenie dłużnika w bazie internetowej, która jest ogólnodostępna, co skłania dłużnika do szybkiej spłaty długu,
4. w każdej chwili można odsprzedać wierzytelność innemu podmiotowi,
5. bezpłatnie można sprawdzić nowych partnerów biznesowych,
6. szybka sprzedaż długu,
7. kompensata wierzytelności.

WYNIKI BADAŃ

W badaniu brały udział małe firmy o różnej formie opodatkowania. Wśród ankietowanych podmiotów z sektora MŚP 72 firm rozlicza się z fiskusem na podstawie PKPiR, z czego 50 jednostek stosuje podatek progresywny (45,5%), a pozostałe 22 firmy podatek liniowy (20%). Z Urzędem Skarbowym Ryczałtem ewidencjonowanym rozlicza się 36 badanych firm (32,7%), a tylko 2 ankietowane firmy wyliczają podatek dochodowy na podstawie Karty podatkowej (tabela 1).

Wśród badanych firm nowo powstałe, które istnieją zaledwie 1 rok stanowią 30%. Kolejną grupę (ponad 28%) stanowią firmy funkcjonujące od 1 do 3 lat. Co ósma ankietowana firma istnieje na rynku od 3 do 5 lat. Pozostałe 29% badanych firm prowadzi działalność ponad 5 lat (tabela 1). Struktura ta dotyczy losowej próby badawczej, nie odzwierciedla stanu rzeczywistego długości prowadzenia działalności gospodarczej.

¹¹ <http://www.pgw.com.pl>

¹² <http://bankier.pl>

Tabela 1. Długość prowadzenia działalności a forma opodatkowania

Forma opodatkowania	Długość prowadzenia działalności (w latach)				Razem	
	≥1	1-3	3-5	≤5	Liczba	%
Karta PIT-16	–	1	–	1	2	1,8
Ryczałt PIT-28	7	13	5	11	36	32,7
PKPiR PIT-36L	9	6	3	4	22	20,0
PKPiR PIT-36	17	11	6	16	50	45,5
Razem	33	31	14	32	110	100
%	30	28,2	12,7	29,1	–	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Małe firmy starają się często, aby nie przekroczyć pewnych ustawowych progów podatkowych, które wywołują określone skutki podatkowe. Kiedy podatnik wykaże sprzedaż w wysokości 40 000 zł netto musi dokonać zakupu, instalacji oraz przeszkolenia pracownika w zakresie obsługi kasy fiskalnej i zawiadomić o tym Urząd Skarbowy. Jeśli przychód netto w roku poprzedzającym rok podatkowy nie przekroczył kwoty 1 200 000 euro, podatnik nadal może korzystać z ewidencji uproszczonej. Podatnik może korzystać z Ryczałtu ewidencjonowanego, jeśli jego przychód w roku poprzedzającym rok podatkowy nie przekroczy kwoty 150 000 euro. Jeśli podatnik rozliczający się Ryczałtem chciałby skorzystać z kwartalnego rozliczania się podatkiem dochodowym, jego roczny przychód nie może przekroczyć 25 000 euro.

Ograniczenia te mogą hamować rozwój małych firm w obawie przed kosztami związanymi ze zmianą formy opodatkowania.

Tabela 2. Długość prowadzenia działalności badanych firm a stosowane formy płatności oraz instrumenty zarządzania należnościami

Wyszczególnienie	Długość prowadzenia działalności (w latach)				Razem	
	≥1	1 – 3	3 - 5	≤5	N***	%****
Formy płatności						
Gotówka	33	31	14	32	110	100
Przelew	30	29	14	32	105	95,5
Kompensata	0	1	2	4	7	6,4
Przedłużenie terminu płatności	15	13	5	14	37	33,6
Czeki	0	0	3	8	11	10
Weksle	0	0	3	5	8	7,3
Inne*	0	0	0	0	0	0
Wykorzystywane narzędzia do zarządzania i odzyskiwania należności						
Kontakt osobisty	33	31	14	32	110	100
Monitoring telefoniczny	33	31	14	32	110	100
Monity	0	0	1	6	7	6,4
Biura Informacji Gospodarczej	1	2	3	4	10	9,1
Zabezpieczenia w momencie podpisania umowy	6	9	10	20	45	40,9
Ubezpieczenie należności	0	0	0	0	0	0
Zabezpieczenia osobiste	0	0	3	5	8	7,3
Zabezpieczenia rzeczowe	0	0	0	0	0	0
Sprzedaż należności	0	0	0	0	0	0
Firmy windykacyjne	0	7	5	8	20	18,2
Factoring	0	0	0	0	0	0
Inne**	0	0	0	0	0	0

* akredytywa, rozliczenia planowe

** forfaiting, agencje detektywistyczne, wywiadownie gospodarcze, serwisy informacyjne

*** liczba wskazywanych odpowiedzi

**** udział % liczby odpowiedzi w stosunku do liczby respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wszystkie badane firmy zadeklarowały gotówkę, jako stosowaną formę płatności. Prawie wszystkie ankietowane jednostki (95,5%) wykorzystują również przelew w rozliczeniach bezgotówkowych. Przedsiębiorstwa muszą pamiętać też, że Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej limituje jednorazową wartość transakcji gotówkowych, która nie może przekroczyć równowartości 15 000 euro, ustalonej na ostatni dzień poprzedniego miesiąca.

Dane w tabelach 2 i 3 jednoznacznie potwierdzają, że zarówno okres funkcjonowania badanych firm, jak i forma opodatkowania mają istotny wpływ na zakres instrumentów wykorzystywanych przy zarządzaniu należnościami. Im prostsza forma opodatkowania i krótszy okres funkcjonowania firmy, tym bardziej tradycyjne instrumenty wykorzystywane przez przedsiębiorców do zarządzania i odzyskiwania należności.

Wśród badanych firm pojawiły się takie, które zadeklarowały głównie gotówkową formę płatności, pomimo prowadzonej działalności handlowej. W praktyce oznacza to brak terminali w takich firmach, czyli brak możliwości rozliczania się nabywców kartą płatniczą. Podatnicy uzasadniali taką sytuację wysokimi kosztami zakupu i utrzymania terminali w stosunku do obrotów. Koszt terminala to kilkadziesiąt złotych miesięcznie za jego wynajem oraz koszt abonamentu (za telefon stacjonarny 0,29 zł netto za każdą przeciągniętą przez terminal kartę, lub zryczałtowana opłata za połączenia z siecią komórkową w granicach 35-40 zł miesięcznie). Do tego trzeba doliczyć koszty prowizji od wartości każdej transakcji dokonanej na terminalu, w granicach 2%.

Co trzecia firma wskazywała na przedłużanie terminu płatności. W dużych firmach ta forma jest często wykorzystywana przy rozliczeniach, jednak małe firmy nie mogą sobie pozwolić na wydłużanie terminu płatności, zwłaszcza przy dużych transakcjach, z uwagi na zagrożenie utraty płynności finansowej.

Podstawowy termin płatności to 14-30 dni, ale coraz częściej zdarza się, że firmy ograniczają ten okres do 7 dni, a z drugiej strony mali podatnicy dostarczający produkty do hipermarketów muszą się godzić na otrzymywanie płatności po minimum 90 dniach. Jest to często warunek współpracy z dużymi odbiorcami.

Badane firmy deklarowały też, że wykorzystywanie zabezpieczeń w momencie podpisywania umowy polega na umieszczeniu klauzuli dotyczącej kary umownej za nieterminowe uregulowanie należności. Jednak kary te nie są często egzekwowane w obawie przed zerwaniem dalszej współpracy przez kontrahenta. Podatnicy deklarują również pobieranie zadatków i zaliczek. Nie wszyscy jednak znają różnice między jedną i drugą formą. Skutki wręczenia zadatku i zaliczki są różne. Zadatek uregulowany jest art. 394 Kodeksu Cywil-

nego i powinien być zwrócony, jeśli strona rozwiązała umowę. Jeśli natomiast nie dochodzi do wykonania umowy z winy strony dającej zadek, druga strona może go zatrzymać. Strona, która wręczyła zadek w takiej sytuacji może żądać zwrotu sumy dwukrotnie wyższej. Zaliczka również uregulowana jest przepisami Kodeksu Cywilnego, ale w rozdziale dotyczącym wykonania umów wzajemnych. Gdy umowa została wykonana, zadek zaliczony jest na poczet umowy. W razie nienależytego wykonania zobowiązania można domagać się zwrotu zaliczki. Innymi słowy zaliczka jest zwrotna, a zadek nie podlega zwrotowi w razie rezygnacji z transakcji. O tym, czy wpłacone pieniądze są zaliczką czy zadatkiem, powinna regulować umowa zawarta między stronami. Jednym z podstawowych błędów przy zawieraniu umów gospodarczych jest brak umowy w formie pisemnej.

Kompensata, czyli tzw. rozliczanie saldami wykorzystywana jest w sytuacjach, kiedy firmy są nawzajem dla siebie dostawcą i odbiorcą, a wzajemne rozrachunki dotyczą tych samych źródeł. Tą formę rozliczeń deklarowała co 16 badana firma z ponad rocznym okresem funkcjonowania. Kompensata wymaga pisemnej zgody obydwu stron na takie rozliczanie oraz comiesięcznego, najczęściej telefonicznego potwierdzania ustalonych sald.

Czeki jako bezgotówkowa forma rozliczania się nie znajdują wykorzystania wśród małych firm. Jedynie 11 badanych firm z ponad trzyletnim okresem działalności potwierdziło, że wykorzystuje tę formę rozliczeń.

Ankietowani rzadko deklarowali też wykorzystywanie weksli jako formy płatności i jednocześnie narzędzia do zabezpieczenia należnościami. Za to oni sami są często proszeni o podpisywanie weksli przez dużych kontrahentów, którzy wykorzystują to narzędzie do zabezpieczania swoich płatności.

Żadna z badanych firm nie wskazała na inne niż wymienione w ankiecie formy rozliczeń, na przykład akredytywę czy rozliczenia planowe.

Ankietowani pytani też byli o znajomość poszczególnych form i instrumentów zarządzania należnościami. Nikt z ankietowanych nie stosuje, ale też i nie wie, na czym polega akredytywa, faktoring czy forfaiting. Narzędzia te stosowane są raczej w dużych firmach. Instrumenty znane firmom, ale niewykorzystywane lub wykorzystywane przez nich bardzo rzadko to: zabezpieczenia rzeczowe i osobowe, wywiad gospodarczy, windykacja, sprzedaż należności czy ubezpieczenie należności.

Wywiad gospodarczy to kolejny dość sporadycznie wykorzystywany instrument do zarządzania należnościami przez badane firmy. Podstawowymi utrudnieniami w pozyskiwaniu informacji w obrocie gospodarczym są różne akty prawne ograniczające pozyskanie takich informacji: ochrona danych osobowych

(Ustawa z 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych), tajemnica skarbową (Ordynacja podatkowa), tajemnica przedsiębiorstwa (Ustawa z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji), tajemnica bankowa (Prawo bankowe z 29.08.1997 r.), czy tajemnica giełdowa (Ustawa z 21.08.1997 r. prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi).

Tabela 3. Formy opodatkowania a stosowane formy płatności oraz instrumenty zarządzania należnościami

Wyszczególnienie	Forma opodatkowania				Razem	
	Karta PIT-16	Ryczałt PIT-28	PKPiR PIT-36L	PKPiR PIT-36	N***	%****
Formy płatności						
Gotówka	2	36	22	50	110	100
Przelew	0	33	22	50	105	95,5
Kompensata	0	0	3	4	7	6,4
Przedłużenie terminu płatności	0	0	19	18	37	33,6
Czeki	0	0	7	4	11	10
Weksle	0	0	8	0	8	7,3
Inne*	0	0	0	0	0	0
Wykorzystywane narzędzia do zarządzania i odzyskiwania należności						
Kontakt osobisty	2	36	22	50	110	100
Monitoring telefoniczny	2	36	22	50	110	100
Monity	0	0	7	0	7	6,4
Biuro Informacji Gospodarczej	0	0	10	0	10	9,1
Zabezpieczenia w momencie podpisania umowy	0	6	20	19	45	40,9
Ubezpieczenie należności	0	0	0	0	0	0
Zabezpieczenia osobiste	0	0	8	0	8	7,3
Zabezpieczenia rzeczowe	0	0	0	0	0	0
Sprzedaż należności	0	0	0	0	0	0
Firmy windykacyjne	0	0	12	8	20	18,2
Faktoring	0	0	0	0	0	0
Inne**	0	0	0	0	0	0

* akredytywa, rozliczenia planowe

** forfaiting, agencje detektywistyczne, wywiadownie gospodarcze, serwisy informacyjne

*** liczba wskazywanych odpowiedzi

**** udział % liczby odpowiedzi w stosunku do liczby respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Factoring polega na wykupie długu, ale przed terminem płatności należności, jeszcze nieprzeterminowanych. W Polsce to banki najczęściej prowadzą taką usługę. Odbiorcy faktoringu to firmy generujące rocznie obroty powyżej 3 mln zł, mające ograniczony kapitał własny, cyklicznie zmagające się z problemami finansowymi, prowadzące sprzedaż na warunkach odroczonej płatności. Trudno podać standardowe ceny kupna długu. Stawka zależy od wielu czynników, takich jak: typ dłużnika, czas istnienia wierzytelności czy rodzaj działań podjętych dotychczas wobec dłużnika. Dyskonto jest wyceniane indywidualnie. Wynosi od kilku do kilkudziesięciu procent wartości długu. Factoring jest przeznaczony dla firm, które nie mogą dostać kredytu kupieckiego. Przy niektórych formach faktoringu ciężar monitorowania, administrowania należności oraz sprawdzania wiarygodności odbiorców spada na faktora. Jest on jednak droższy od kredytu. W związku z powyższym, narzędzie to nie jest znane i tym samym nie było wykorzystywane przez badane podmioty.

Forfaiting dotyczy głównie obrotu międzynarodowego, dużych kwot (kilkadziesiąt tysięcy USD) z terminem płatności co najmniej 180 dni, nawet do 10 lat. Forfaiting nie był znany żadnej z badanych firm.

PODSUMOWANIE

Zarządzanie należnościami jest trudne i wymaga dużej wiedzy oraz znajomości narzędzi wykorzystywanych na rynku do skutecznego zarządzania i odzyskiwania wierzytelności. Wyniki badań potwierdzają zależność, polegającą na tym, że im prostsza forma ewidencji, tym prostsze formy rozliczeń (gotówka, przelew) i prostsze instrumenty wykorzystywane przy zarządzaniu należnościami (monitoring telefoniczny, kontakt osobisty). Wraz ze wzrostem wielkości firmy, czyli wyborem PKPiR z liniowym 19% podatkiem dochodowym, podatnicy deklarowali sięganie do bardziej zaawansowanych instrumentów zarządzania należnościami (monity, wywiad gospodarczy czy zabezpieczenia przy podpisywaniu umowy) oraz poszerzali formy płatności (czeki, weksle, kompensaty, wydłużany okres terminu płatności).

Wyniki badań potwierdzają też zależność, że im dłuższy okres funkcjonowania na rynku firmy, tym szerszy zakres form płatności oraz instrumentów wykorzystywanych do zarządzania należnościami. Negatywne doświadczenia zmuszają często firmy większe i z dłuższym stażem do stosowania dodatkowych i bardziej zaawansowanych form płatności oraz instrumentów zarządzania wierzytelnościami.

Osoby prowadzące działalność gospodarczą powinny podejmować decyzje odnoszące się do zarządzania wierzytelnościami w ten sposób, aby jak najszczegółowiej ustalić: formy i warunki płatności, długość okresu zapłaty, sposobów windykowania niespłaconych w terminie należności, możliwości ubezpieczenia należności, zabezpieczenia płatności, ograniczenia możliwego ryzyka, oszacowanie kryteriów ocen potencjalnych kontrahentów.

W celu zminimalizowania wystąpienia ryzyka powstawania przeterminowanych należności należy¹³: monitorować płatności klientów, nie czekać, aż klient sam zapłaci, natychmiast reagować, kiedy klient przestaje regulować zobowiązania, nie przyzwyczajać kontrahentów, że mogą spóźniać się z płatnościami, w razie problemów ustalać przyczyny braku zapłaty, negocjować z dłużnikami aż do osiągnięcia istotnych ustaleń, przedsiębiorca powinien informować o skutkach nieterminowej zapłaty, ostatecznie wstrzymać się z wykonywaniem usług, jeśli kontrahent nie wywiązuje się z umowy, obserwować wpływy gotówkowe.

W małych i średnich przedsiębiorstwach nadal brakuje świadomego zarządzania ryzykiem. Efektem tego są błędy często popełniane na linii z kontrahentem i należnościami, do których zalicza się¹⁴: nieodpowiedni dobór kontrahentów, którym udzielany jest odroczonej termin spłaty należności, brak monitoringu bądź w słabym stopniu, a co za tym idzie powstania przedawnionych należności, zbyt liberalne traktowanie dłużników z obawy przed ich utratą, kredytowanie kontrahentów poprzez długie terminy płatności, brak podstawowych zabezpieczeń w umowie przed ewentualnym niespłaceniem należności ułatwiających windykację, niekorzystanie z instytucji, wywiadowni, które są źródłem wiedzy na temat dłużników. Wiele firm nie wykorzystuje tych wskazówek i prowadzi łagodną politykę wobec swoich dłużników.

BIBLIOGRAFIA

- A d a m o w i c z K.: Bezpieczna windykacja należności terminowych, Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce 2007.
- B e k a s - N o w a k M.: Windykacja należności w praktyce, Warszawa: LexisNexis 2008.
- H o r o s z P, A n t o n i u k J.: Prawne podstawy przedsiębiorczości, Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. 2009.
- K o w a l J.: Metody statystyczne w badaniach sondażowych rynku, Warszawa: PWN 1998.

¹³ M. B e k a s - N o w a k, *Windykacja należności w praktyce*, Warszawa: LexisNexis. 2008, s. 60.

¹⁴ K. K r e c z m a ń s k a - G i g o l, *Windykacja należności ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa: DIFIN SA. 2011, s. 119.

- Kreczmańska-Gigol K.: Windykacja należności ujęcie interdyscyplinarne, Warszawa DIFIN SA. 2011.
- Kreczmańska-Gigol K.: *Oplacalność factoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: DIFIN 2007.
- Pierzchała E., Woźniak M.: Dostęp do informacji publicznej w Polsce i w Europie- wybrane zagadnienia prawne, Opole: Uniwersytet Opolski 2010.
- Portalska A., Kornatowicz O.: Odzyskiwanie należności pieniężnych, Warszawa: C.H. Beck 2003.

Strony internetowe:

- <http://bankier.pl> [dostęp: 25.05.2012].
- <http://www.cigi.pl> [dostęp: 25.05.2012].
- <http://finanse.gospodarka.pl> [dostęp: 25.05.2012].
- <http://www.pgw.com.pl> [dostęp: 31.01.2012].
- <http://www.2.krd.pl> [dostęp: 31.01.2012].

RECEIVABLES MANAGEMENT TOOLS IN THE SME SECTOR

Summary

This article presents results of a questionnaire conducted in the Olsztyn administrative district (powiat) concerning how SME companies use receivables management and debt recovery tools. The research has confirmed that the longer a company is functioning on the market and the higher the turnover it achieves, the more likely it is to resort to more advanced forms of payment and to new receivables management instruments.

Słowa kluczowe: narzędzia wykorzystywane do zarządzania należnościami, formy płatności, kompensata, Biura Informacji Gospodarczej, zabezpieczenia osobiste, zabezpieczenia rzeczowe, sektor MŚP.

Key words: receivables management tools, forms of payment, compensation, Economic Information Agencies, personal security mechanisms, material security mechanisms, SME sector.

Translated by: Konrad Klimkowski