

EWA SZABŁOWSKA

Polski rynek wierzytelności

Polish debt market

Abstrakt: Polski rynek wierzytelności jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów rynku finansowego. Pomioty działające na tym rynku, tj. firmy faktoringowe, firmy windykacyjne, pośrednicy w obrocie wierzytelnościami konkurują między sobą przede wszystkim ofertą. Starając się zwiększyć swój udział w rynku oferują kompleksowe usługi od profilaktyki (monitoring wierzytelności) poprzez zarządzanie ryzykiem, aż do pełnej oferty windykacji przedsądowej i sądowej. W takim kompleksowym pakiecie usług coraz częściej oferowane jest również finansowanie poprzez factoring.

W opracowaniu poza oceną bieżącej sytuacji w poszczególnych segmentach rynku wierzytelności, wskazano na nasilające się zjawisko nieregulowania zobowiązań i jego negatywne efekty dla gospodarki, a także przedstawiono perspektywy dalszego rozwoju tego rynku.

WSTĘP

Introduction

O rozwoju rynku wierzytelności w Polsce możemy mówić od początku lat dziewięćdziesiątych. W tych pierwszych latach rozwoju długi wielkich przedsiębiorstw państwowych odgrywały największą rolę na rynku wierzytelności, ale już w połowie lat dziewięćdziesiątych wierzytelności komercyjne zaczęły zwiększać swój udział w rynku. Obecnie „życie na kredyt” jest coraz bardziej popularne wśród społeczeństwa polskiego. To również przyczynia się do dalszego rozwoju rynku wierzytelności.

Wraz z rozwojem rynku wierzytelności zaczęło pojawiać się coraz więcej firm specjalizujących się w obrocie wierzytelnościami, takich jak: firmy faktoringowe, firmy windykacyjne, pośrednicy w obrocie wierzytelnościami. Z roku na rok zwiększają się obroty tych podmiotów, wkraczają one na coraz to nowsze obszary rynku wierzytelności.

Dodatkowym czynnikiem, który wpłynął na rozwój tego rynku, była pogarszająca się sytuacja finansowa wielu dłużników, będąca skutkiem ostatniego kryzysu finansowego. W warunkach tego typu kryzysów każda transakcja handlowa niesie ze sobą ryzyko niewywiązania się kontrahenta z zawartej umowy. Część nieregulowanych wierzytelności zostaje przekazana firmom windykacyjnym, które w profesjonalny sposób zajmują się odzyskiwaniem długów. Udział firm windykacyjnych w rynku wierzytelności stopniowo wzrasta. Zasadna staje się ocena sytuacji na polskim rynku wierzytelności, zwłaszcza w kontekście ostatniego kryzysu finansowego mającego swe źródło w rynku amerykańskim.

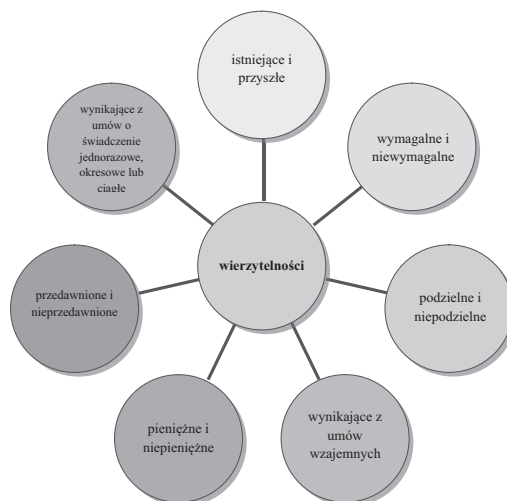
W pracy zostanie przedstawiony rozwój i obecna sytuacja polskiego rynku wierzytelności w poszczególnych jego segmentach, ze szczególnym uwzględnieniem działalności firm windykacyjnych. Ponadto omówione zostanie szerzej zjawisko nieregulowania zobowiązań oraz wtórny obrót należnościami na giełdach wierzytelności w Polsce.

POJĘCIE I RODZAJE WIERZYTELNOŚCI

The concept and types of debts

Pod pojęciem wierzytelności rozumiemy uprawnienie wierzyciela do żądania od dłużnika spełnienia świadczenia z określonego stosunku zobowiązaniowego¹. Może się ono składać z jednego lub wielu roszczeń lub praw kształtujących. W literaturze przedmiotu wierzytelność traktowana jest jako prawo podmiotowe².

Schemat 1. Rodzaje wierzytelności
The types of debts



Źródło: Opracowanie własne.

¹ A. Komosa, *Szkolny słownik ekonomiczny*, Ekonomik, Warszawa 1999, s. 178.

² K. Frączkiewicz, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Promotor, Warszawa 2008, s. 45.

SEGMENTY RYNKU WIERZYTELNOŚCI

Segments of the debt market

Podziału rynku wierzytelności na segmenty możemy dokonać między innymi ze względu na rodzaj wierzytelności. Według najczęściej stosowanej klasyfikacji wyróżniamy:

- rynek wierzytelności masowych,
- rynek wierzytelności gospodarczych.

Rynek wierzytelności masowych dotyczy zobowiązań gospodarstw domowych o stosunkowo niewielkiej wartości, takich jak: wierzytelności wynikające z faktur (np. telekomunikacyjne, za gaz, prąd), kredyty i pożyczki, składki ubezpieczeniowe itp. Gdy dłużnicy nie spłacają swoich wierzytelności, wówczas mogą one być grupowane w pakiety o większych wartościach i odsprzedawane firmom windykacyjnym. Tego typu wierzytelności, ze względu na niewielką wartość jednostkową zazwyczaj nie są przedmiotem spraw sądowych. Natomiast dość często stosowaną praktyką jest wpis dłużnika do Krajowego Rejestru Długów³.

Na rynku wierzytelności gospodarczych mamy do czynienia z sytuacją odwrotną. Ilość wierzytelności gospodarczych jest niewielka, natomiast ich wartość jednostkowa jest wysoka. Ze względu na niewielką ilość tych wierzytelności możliwa jest szczegółowa analiza pojedynczego długu w celu oszacowania ryzyka z nim związanego.

Rynek wierzytelności możemy też podzielić na rynek wierzytelności regularnych i nieregularnych. Wierzytelności regularne to takie, których termin spłaty jeszcze nie minął. Natomiast do wierzytelności nieregularnych zaliczamy zobowiązania, które wykazują opóźnienia w spłacie. Przedmiotem obrotu na rynku mogą być zarówno wierzytelności regularne, jak i nieregularne.

Wśród usług dostępnych na rynku wierzytelności możemy wyróżnić m.in.: zakup wierzytelności, faktoring, windykację.

Zakup wierzytelności polega na odsprzedaży przez wierzyciela firmie windykacyjnej wierzytelności. Zakup może dotyczyć zarówno wierzytelności przeterminowanych, jak również wierzytelności bez opóźnień w spłacie. Dzięki takiej operacji wierzyciel szybciej odzyskuje zaangażowane środki a jego przepływy finansowe zostają udrożnione (poprawa płynności finansowej).

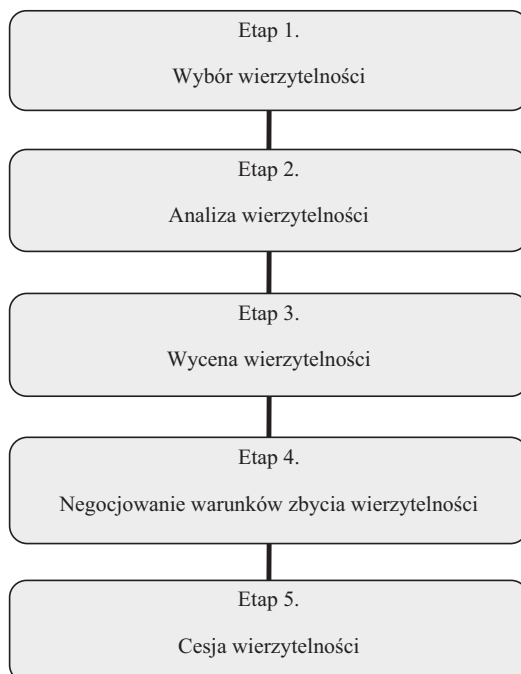
Zakres prowadzonych działań w ramach transakcji zakupu wierzytelności obejmuje (schemat 2):

- wybór (portfela) wierzytelności przez wierzyciela i przygotowanie informacji niezbędnych do oceny tych wierzytelności (dane dłużnika, kwota zobowiązania, termin płatności, ewentualnie historia procesu windykacyjnego);

³ Krajowy Rejestr Długów (KRD) – pierwsze polskie biuro informacji gospodarczej. KRD rozpoczął działalność w sierpniu 2003 r. Szerzej na ten temat: www.krd.pl.

- szczegółową analizę wierzytelności przeznaczonych do wykupu pod kątem oszacowania ryzyka z nimi związanego; im więcej informacji dotyczących sprzedawanych wierzytelności zostanie przekazanych przez wierzyciela, tym łatwiej jest przeprowadzić taką analizę; jeżeli przedmiotem zakupu są wierzytelności masowe, często weryfikacji poddawane są tylko losowo wybrane wierzytelności, a wyniki uogólnione na cały portfel;
- przygotowanie oferty cenowej dotyczącej przedmiotu zakupu; im mniejsze ryzyko niespłacenia długu przez dłużnika, tym większą cenę mogą uzyskać wierzyciele; na cenę wierzytelności oferowanej do sprzedaży wpływ mają takie czynniki jak: liczba sprzedawanych wierzytelności i ich wartość nominalna, ilość dni od terminu płatności do dnia sprzedaży, stan prawny wierzytelności, struktura podmiotowa dłużników, dokumentacja dotycząca wierzytelności (kompletność i przejrzystość);
- negocjacje warunków zbycia wierzytelności, w szczególności: ceny wierzytelności, formy płatności, harmonogramu przeprowadzenia transakcji, sposobów i terminów wzajemnych rozliczeń;
- w przypadku zaakceptowania oferty przez wierzyciela dochodzi do cesji wierzytelności w wyniku podpisania umowy.

Schemat 2. Proces zakupu wierzytelności
The process of debts buying



Źródło: Opracowanie własne.

Kolejną usługą i zarazem szybko rozwijającym się segmentem rynku wierzytelności jest **faktoring**. Jest to jedna z form finansowania bieżącej działalności firm. Polega na skupie przez faktora (instytucję faktoringową) faktur przed terminem płatności. Zazwyczaj jest to długookresowa współpraca, w ramach której dochodzi do przelewu wierzytelności przez faktoranta (przedsiębiorstwo) na faktora oraz świadczeniu przez faktora na rzecz faktoranta dodatkowych usług związanych z przelewem wierzytelności⁴. Co do zasady zgoda dłużnika nie jest wymagana do wykonania przelewu wierzytelności. Faktoring zyskał popularność dzięki swej różnorodności. Ponadto jego niewątpliwą zaletą jest łatwiejszy dostęp w stosunku do kredytu, zwłaszcza w okresach zaostrzonej polityki kredytowej banków.

Poza firmami wyspecjalizowanymi w obsłudze należności, faktoring oferują też banki. Te drugie zazwyczaj oferują tylko finansowanie, natomiast firmy faktoringowe mają w swojej ofercie również takie usługi, jak: prowadzenie rozliczeń, inkaso wierzytelności czy pomoc w windykacji przeterminowanych należności. Jednak tego typu usługi nie są głównym przedmiotem prowadzonej przez faktorów działalności.

W 2009 roku obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wyniosły ponad 30 mld zł (wykres 1). W stosunku do 2008 roku nastąpił spadek obrotów o 8,6%. Spowodowane to było głównie spowolnieniem gospodarczym, a co za tym idzie osłabieniem koniunktury w branżach, które są częstymi klientami firm faktoringowych. Największy udział w rynku firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (wykres 2) miał ING Commercial Finance (30,74%). Dwa podmioty zrezygnowały z udziału w związku: Grupa Finansowa Premium i Eurofaktor Solution.

Do faktoringu wybierane są tylko wierzytelności spełniające następujące kryteria: są krótkoterminowe, pieniężne, istniejące i przyszłe, nieprzeterminowane, pochodzące z obrotu gospodarczego, potwierdzone dokumentami, ich przelew nie został zakazany lub ograniczony umową⁵.

Zaprezentowany udział poszczególnych firm faktoringowych w rynku pozwala na wysunięcie wniosku, iż rynek ten jest zdominowany przez kilka firm mających ściśle powiązania kapitałowe z bankami. Z punktu widzenia podmiotów korzystających z faktoringu jest to łatwiejszy sposób pozyskania finansowania niż tradycyjny kredyt bankowy. Takie postrzeganie faktoringu stwarza dalsze możliwości rozwoju tego rynku.

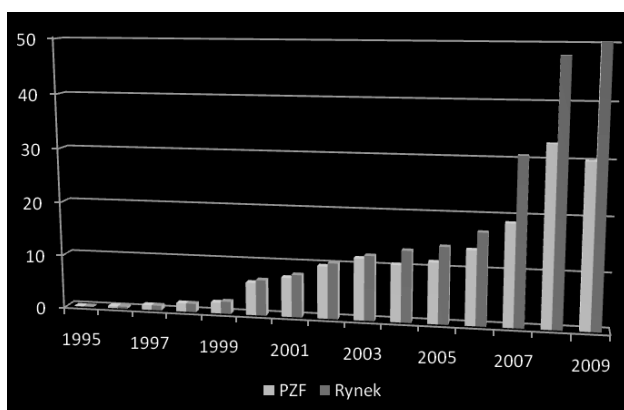
Kolejną usługą oferowaną na rynku wierzytelności jest **windykacja**. Polega ona na dochodzeniu własności za pomocą środków określonych w obowiązujących przepisach prawnych. Windykacji poddawane są wierzytelności wymagalne. Obecnie coraz popularniejszy staje się outsourcing usług, głównie ze względu na niższe koszty. Podobnie jest z outsourcingiem windykacji. Przedsiębiorstwa zlecają firmą zewnętrzną windykację, bo chcą obniżyć koszty działania a ponadto chcą odciążyć przedsiębiorstwo od działalności, która nie jest jego podstawowym biznesem. Dodatkowo, możliwości jakimi

⁴ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006, s. 11.

⁵ J. Ostaszewski i inni, *Finanse spółki akcyjnej*. Wydanie 3 rozszerzone, Difin, Warszawa 2009, s. 148.

dysponuje wyspecjalizowana firma windykacyjna, dają większe szanse na odzyskanie wierzytelności. Windykację możemy więc określić jako mechanizm przyspieszający obrót pieniądza na rynku i pobudzający koniunkturę.

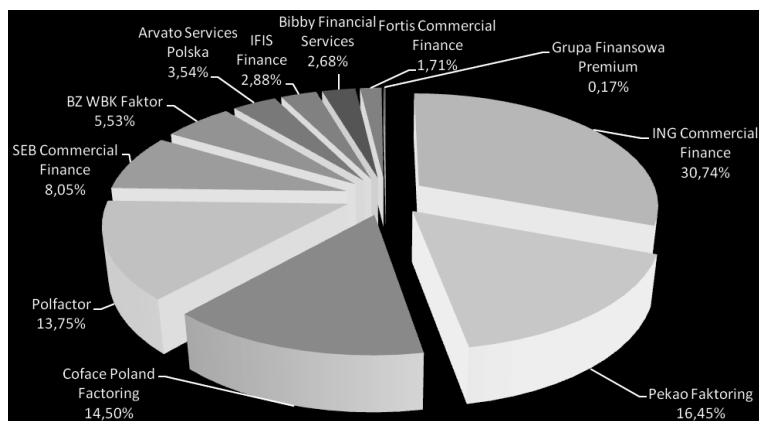
Wyk. 1. Obroty factoringowe w Polsce w latach 1995-2009 (w mld zł)
Factoring turnover in the years 1995-2009 in billion złoty



Źródło: Polski Związek Faktorów.

Wyk. 2. Udział w rynku firm factoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w 2009 r.⁶

The market share of the factoring companies – members of the Polish Factors Association in 2009



Źródło: Polski Związek Faktorów.

⁶ Grupa Finansowa Premium we wrześniu 2009 r. zrezygnowała z członkostwa w Polskim Związku Faktorów.

Rynek windykacyjny jest najszybciej rozwijającym się segmentem rynku finansowego, czego dowodem mogą być wyniki tej branży przedstawione w dalszej części pracy. W związku z tym, że odgrywa on istotną rolę na rynku wierzytelności zostanie przeprowadzona odrębna analiza tego rynku.

WINDYKACJA WIERZYTELNOŚCI

Debt collection

Zanim firma windykacyjna przyjmie zlecenie stara się dokładnie sprawdzić daną wierzytelność pod kątem możliwości ściągnięcia długu oraz doboru poszczególnych technik działania. Jeżeli wynik analizy jest niezadowolający dla firmy windykacyjnej, wówczas nie podejmuje się ona próby ściągnięcia takiej wierzytelności. W takiej sytuacji firma windykacyjna może zaproponować umowę powierniczego przelewu wierzytelności, czyli prowadzić działania windykacyjne we własnym imieniu, ale na rachunek klienta.

Wyróżniamy cztery etapy windykacji. Pierwszy dotyczy przeprowadzanego wywiadu gospodarczego, w trakcie którego windykator ustala wielkość majątku dłużnika, formy jego zabezpieczenia, strukturę kontrahentów i wielkość zawartych przez niego kontraktów. Gdy dłużnik wyraża chęć współpracy, wówczas dochodzi do próby polubownego rozwiązania problemu niespłaconych wierzytelności. Dług może np. zostać rozłożony na raty, może też zostać zawarta ugoda.

Jednak w sytuacji, gdy już na wstępie dłużnik nie wykazuje chęci współpracy, firmy windykacyjne zaprzestają prób ugody. W następnej kolejności firmy te wykorzystują rozwiązania pozasądowe, tj. wpisanie firmy dłużnika do Krajowego Rejestru Długów, zabezpieczenie poprzez wpis na hipotekę, zajęcie rachunków bankowych. Czynności te nie są związane z egzekucją komorniczą. Gdy wspomniane wyżej rozwiązania również zakończą się niepowodzeniem, sprawy mogą zostać skierowane do sądu. W ostatnim etapie sprawy zostają przekazane komornikowi, którego zadaniem jest zajęcie wskazanej części majątku dłużnika⁷.

Branża windykacyjna przeszła ewolucje w ostatnich kilku latach. Zmianie uległ między innymi wizerunek firm windykacyjnych, której jeszcze do niedawna były postrzegane jako podmioty działające na pograniczu prawa. Oczywiście zdarzają się nadal wymuszenia podczas egzekwowania długów, ale są to sporadyczne przypadki. Większość firm windykacyjnych jest traktowana jako równorzędni partnerzy biznesowi. Standardem na rynku są wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, dysponujące nowoczesnym zapleczem technicznym i informatycznym, zatrudniające specjalistów z różnych dziedzin. Wiąże się to z dużymi nakładami finansowymi, jakie muszą ponieść firmy windykacyjne. Dlatego znaczna część mniejszych firm nie wytrzymuje konkurencji na rynku. W ciągu

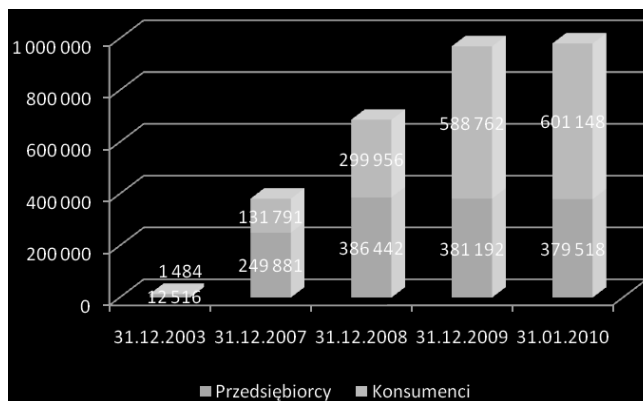
⁷ K. Pawłowski, *Nie spisuj długu na straty*, CFO Magazyn Finansistów, nr 7/2005, s. 25.

ostatnich kilku lat wiele małych firmy windykacyjnych zostało przejętych przez większe podmioty z tej branży, albo podjęły decyzję o zaprzestaniu działalności.

Firmy windykacyjne pracują cały czas nad swoim wizerunkiem. Podejmują próby ujednoczenia standardów postępowania wobec dłużników, wprowadzają normy ISO. Jedną z takich prób jest Kodeks dobrych praktyk windykacyjnych opracowany w ramach Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych⁸. Uczestnikami tej konferencji są największe firmy windykacyjne i one właśnie przyjęły kodeks, gwarantując tym samym, że działania windykacyjne będą prowadzone zgodnie z przepisami.

Na rynku wierzytelności masowych, ze względu na ilość dłużników oraz niewielką wartość długu większość technik windykacyjnych jest oparta na *call centre* i masowym wysłaniu odpowiednio przygotowanych pism do dłużników. Ze względu na niską wartość długów firmy windykacyjne rzadko kiedy kierują te sprawy do sądu. Obecnie często praktyką jest wpis dłużnika do Krajowego Rejestru Długów. Wzrost liczby dłużników wpisanych do Krajowego Rejestru Długów prezentuje wykres 3.

Wyk. 3. Liczba dłużników wpisanych do Krajowego Rejestru Długów w latach 2003-2010 (styczeń).
Number of debtors entered into the National Register of Debt in the years 2003-2010.01



Źródło: Krajowy Rejestr Długów.

Na koszty usługi windykacyjnej składa się przede wszystkim prowizja dla firmy windykacyjnej. Prowizja ta waha się od kilku do kilkunastu procent odzyskanych kwot wierzytelności. Ponadto klienci mogą ponosić też takie koszty, jak: opłata za odbiór, składowanie, ochronę i wycenę przejętych zabezpieczeń. Obecnie konkurencja cenowa na rynku windykacyjnym doprowadziła do znacznego spadku liczby firmy windykacyj-

⁸ P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw IV kwartał 2009 roku, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Gdańsk-Wrocław styczeń 2010*, s. 6.

nych. Mniejsze podmioty nie wytrzymały konkurencji z większymi firmami. „Wojna cenowa” przyniosła kres działalności firmom, które dla utrzymania klienta pracowały poniżej minimalnej rentowności. Na rynku pozostały nieliczne podmioty, które działają lokalnie, oraz kancelarie prawne o profilu windykacyjnym (wiele z nich zmieniło działalność w kierunku doradztwa prawnego oraz zamówień publicznych). Nie są one już w stanie dogonić najprężniejszych spółek, które wciąż udoskonalają swoje produkty i poszerzają ofertę⁹.

Trudno jest oszacować maksymalny czas, na jaki zlecona wierzytelność trafia do firmy windykacyjnej. Zazwyczaj jest to uregulowane w umowie. Im dłuż trudniej ściągalny, tym należy się liczyć z dłuższym okresem zarządzania nim przez windykatora. Czasami zdarzają się jednak transakcje realizowane nawet w ciągu dwunastu godzin od złożenia zlecenia. Czas realizacji zlecenia zależy od wielu czynników: m.in., od jakości baz danych wierzyciela, od momentu przekazania zlecenia (ilości dni po terminie płatności), od ilości zleceń przyjętych w danym momencie przez firmę windykacyjną (np. w takich miesiącach jak grudzień ma miejsce wzmożoną aktywność na rynku windykacyjnym).

Jeżeli weźmiemy pod uwagę sprawy skierowane do sądów, to sytuacja w Polsce, na przestrzeni ostatnich kilku lat znacznie się poprawiła. Zmiany w kodeksie cywilnym, zarówno te z 2000 roku, jak i późniejsze – dostosowujące przepisy do wymogów Unii Europejskiej, doprowadziły do skrócenia czasu wydania przez sąd orzeczenia w sprawie o zapłatę niespornych należności. Obecnie wynosi on ok. 2,5 miesiąca od dnia wniesienia sprawy, a w wielu wydziałach na terytorium całego kraju wydanie orzeczenia w tego typu sprawach nie trwa dłużej niż kilka tygodni¹⁰.

Ryzyko niepowodzenia windykacji istnieje zawsze i trzeba brać je pod uwagę zlecając windykację wyspecjalizowanej firmie. Zazwyczaj firmy windykacyjne na wstępie szacują ryzyko nieściągnięcia wierzytelności. Oczywiście przy pakietach wierzytelności masowych stosowane są modele statystyczne, gdyż weryfikacja wszystkich wierzytelności w pakiecie jest zbyt pracochłonna. W przypadku wysokich wierzytelności gospodarczych, szczegółowej ocenie poddawana jest każda wierzytelność.

Większe prawdopodobieństwo odzyskania wierzytelności daje kompleksowa usługa zarządzania należnościami, czyli nie tylko windykacja ale dodatkowo monitoring. Z przeprowadzonych przez firmę windykacyjną Coface Poland analiz wynika, iż skuteczność kompleksowej usługi zarządzania należnościami waha się w granicach od 85-97%, w zależności od branży¹¹. Na wstępie prowadzony jest monitoring (około 30 dni), a po nim wierzytelności, które nie zostały uregulowane, zostają przekazane z powrotem do klienta albo przechodzą automatycznie do windykacji przedsądowej. Monitoringiem mogą być objęte zarówno duże pakiety faktur, jak również mniejsze portfele, wszystkie wierzytelności w pakiecie (monitoring pełny), bądź też wybrane przez klienta (moni-

⁹ D. Czapeczko, *Zasadnicze zmiany na rynku wierzytelności*, „Gazeta Finansowa”, 16.06.2007.

¹⁰ P. Śladowski, M. Panfil, *Skuteczne i sprawne dochodzenie należności na drodze prawnej*, www.e-prawnik.pl/biznes/windykacja-naleznosci/przebieg-postepowania/artykuly/skuteczne-i-sprawne-dochodzenie-naleznosci-na-drozdze-prawnej.html, data korzystania 04.05.2010.

¹¹ R. Wieczorkiewicz, *Lepiej zapobiegać niż leczyć*, „Rynek Spożywczy”, nr 11/2009, s. 28.

toring niepełny). Oczywiście skuteczność tych działań jest tym większa, im wcześniej zostaną rozpoczęte (moment wystawienia faktury).

Czynniki wpływające na decyzje wierzycieli o przekazaniu wierzytelności do windykacji firmie windykacyjnej to:

- większe możliwości wyspecjalizowanych firm dochodzenia wierzytelności (windykacja pozwala odzyskać 100% wierzytelności),
- niższe koszty w stosunku do windykacji prowadzonej samodzielnie (usługa windykacji jest kosztem obcym – *outsourcing*),
- wyeliminowanie ryzyka nieściągnięcia wierzytelności (w przypadku, gdy firma windykacyjna przejmuje na siebie te ryzyko),
- odpowiednie zaplecze: logistyczne, informatyczne, *call center*, windykatorzy terenowi itp.

ZJAWISKO NIEREGULOWANIA ZOBOWIĄZAŃ NA RYNKU POLSKIM I JEGO NEGATYWNE EFEKTY GOSPODARCZE

The phenomenon of default on payments on the Polish market
and its negative impact on the economy

Jeszcze do niedawna problem nieregulowania zobowiązań w Polsce był niedoceniany, mimo iż ryzyko braku spłaty wierzytelności istniało od zawsze, zarówno w kontaktach gospodarczych, jak również w sektorze usług dla ludności. Tego typu ryzyko dodatkowo potęgują pojawiające się na rynku kryzysy. Również ostatni kryzys na rynku amerykańskim przyczynił się do wzrostu wartości wierzytelności nieregularnych. Istotne jest stworzenie solidnych podstaw prawnych, które w razie opóźnień w spłatach ułatwią odzyskanie pieniędzy.

Kłopoty z płynnością były jedną z głównych przyczyn bankructw polskich przedsiębiorstw w ostatnich miesiącach. W okresie styczeń-luty 2010 roku ogłoszono upadłość 107 polskich firm. Porównując ten wynik do adekwatnego okresu roku 2008 (64 bankructwa) i 2009 (83 bankructwa) widać, że skutki amerykańskiego kryzysu nadal są odczuwalne¹².

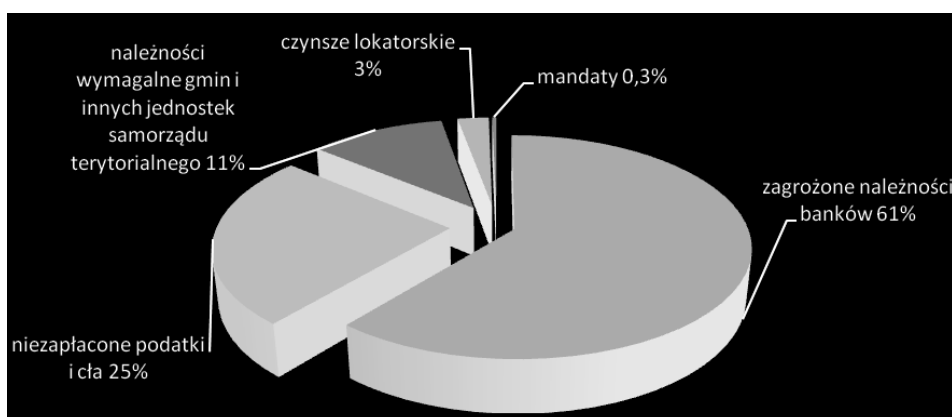
Obecna sytuacja nie jest korzystna dla firm windykacyjnych w sektorze wierzytelności gospodarczych. Wynika to z faktu, iż w czasach wzrostu gospodarczego przyrost zleceń bardzo często wiąże się z automatycznym wzrostem dochodów, natomiast w czasach kryzysu prowadzenie postępowań windykacyjnych ulega bardzo poważnym zmianom. W czasach spowolnienia gospodarczego windykacja wymaga znacznie większych nakładów operacyjnych (ekspertyz prawnych, negocjacji w terenie i innych analiz).¹³

¹² R. Wieczorkiewicz, *Coface nie spodziewa się zmniejszenia udziału trudnych należności*, www.portalspozywczy.pl/finanse/wiadomosci/coface-nie-spodziewa-sie-zmniejszenia-udzialu-trudnych-naleznosci,30325.html, data korzystania 2.05.2010.

¹³ R. Wieczorkiewicz, *Utrzymuje się wysoki popyt na usługi windykacyjne*, www.portalspozywczy.pl/finanse/wiadomosci/utrzymuje-sie-wysoki-popyt-na-uslugi-windykacyjne,29265.html, data korzystania 2.05.2010.

Według najnowszego Kompleksowego Raportu o Długach (KRoD)¹⁴ przygotowanego przez Krajowy Rejestr Długów wydłuża się okres oczekiwania na pieniądze od kontrahentów/klientów. Obecnie wynosi on cztery miesiące. Nadal utrzymuje się tendencja wzrostowa należności przeterminowanych, które obecnie stanowią 26,3% wszystkich należności (szacunki KRd). Struktura należności przeterminowanych zaprezentowana została na wykres 4.

Wyk. 4. Struktura należności przeterminowanych na rynku polskim
The structure of overdue receivables in the Polish market



Źródło: Krajowy Rejestr Długów.

Największy udział w należnościach przeterminowanych mają zagrożone wierzytelności bankowe (61% wszystkich należności przeterminowanych). Firmy windykacyjne widząc szansę na zwiększenie swoich obrotów dzięki wierzytelnościom sektora bankowego chętnie podejmują się współpracy z bankami. Jedną z takich form współpracy jest fundusz sekurytyzacyjny, który skupuje wierzytelności między innymi od banków, a następnie na ich podstawie emituje certyfikaty inwestycyjne.

Firmy windykacyjne najczęściej pełnią w procesie sekurytyzacji rolę *serwisera*. Polega ona na zarządzaniu sekurytyzowanymi wierzytelnościami na podstawie umowy o obsługę wierzytelności zawartej z funduszem. Aby firma windykacyjna mogła zajmować się wierzytelnościami funduszy sekurytyzacyjnych musi uzyskać licencję na zarządzanie takimi wierzytelnościami od Komisji Nadzoru Finansowego¹⁵.

¹⁴ Kompleksowy Raport o Długach (KRoD) zawiera informacje o poziomie przeterminowanego zadłużenia Polaków. Raport ten powstaje przy wykorzystaniu informacji gromadzonych przez Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji oraz danych pochodzących z Krajowego Rejestru Długów. Więcej informacji: www.krd.pl/Infoservice/Info_download_files/Kompleksowy_Raport_o_Dlugach_03_2010.pdf.

¹⁵ E. Szablowska, *Podjęcie nadzorczo-regulacyjne krajów europejskich do technik sekurytyzacyjnych*, [w:] *Zeszyty Naukowe 29. Finanse i Rachunkowość. Seminarium doktorantów*, (red.) D. Korenik, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 211.

Do negatywnych efektów gospodarczych nieregulowania zobowiązań możemy zaliczyć:

- wyższe koszty działalności gospodarczej,
- zatory płatnicze utrudniające funkcjonowanie szczególnie małym przedsiębiorstwom,
- wzrost cen dóbr i usług wywołany przrzucaniem kosztów nieregulowanych zobowiązań na konsumentów,
- mniejsze bezpieczeństwo i brak stabilności na rynku,
- „pułapka zadłużenia” – zaciąganie nowych zobowiązań na pokrycie starych długów.

RYNEK WTÓRNEGO OBROTU WIERZYTELNOŚCIAMI – GIEŁDY WIERZYTELNOŚCI

Secondary market trading of debts - debts exchange

Giełdy wierzytelności zyskują coraz większą popularność na rynku polskim. Przedmiotem obrotu na tych giełdach mogą być wszelkie udokumentowane należności, m.in. długi wynikające z nieregulowanych faktur lub noty odsetkowe. Oferty obrotu wierzytelnościami skierowane są przede wszystkim do przedsiębiorstw, które nie widzą perspektyw na szybką spłatę zobowiązań przez dłużnika a zależy im na poprawie płynności finansowej poprzez zamianę należności na środki finansowe. Dzięki giełdom wierzyciele są w stanie uniknąć kosztów i czasu związanego z postępowaniem sądowym i komorniczym.

Podmioty chcące zakupić wierzytelności również mogą znaleźć odpowiednie oferty dla siebie. Na giełdach wierzytelności można kupić między innymi należności uznane przez dłużnika, bezsporne, wolne od obciążeń i wad prawnych. Część oferowanych należności jest objęta porozumieniami o spłacie, które przekształcają zapadłe zobowiązania na regularne, systematyczne płatności, będące wymierną inwestycją kapitałową. Gro wierzytelności oferowanych na giełdach, to długi, których nie udało się odzyskać na poszczególnych etapach windykacji. Często są to wierzytelności, wobec których zostało wydane postanowienie o umorzeniu postępowania egzekucyjnego ze względu na jego bezskuteczność. Wówczas cena, jakiej można się spodziewać za wierzytelność, to zaledwie kilka procent jej wartości. Jeśli wierzytelność nie jest znacząco przeterminowana, a windykator oceni, że stosunkowo łatwo będzie ją odzyskać, to cena może uplasować się na poziomie kilkudziesięciu procent.

Ograniczeniem w sprzedaży długu jest zamieszczenie stosownego zastrzeżenia w umowie między kontrahentami. Jeśli zastrzeżenia takie nie zostało ujęte w umowie, wówczas, nie ma przeszkód do przeniesienia wierzytelności na osobę trzecią bez zgody dłużnika. Klauzule umożliwiające przeniesienie wierzytelności na inny podmiot są obecnie standardem w umowach zawieranych z bankami.

Porównując polskie giełdy wierzytelności z giełdami na rynkach rozwiniętych, wciąż jeszcze mamy duże możliwości rozwoju. W Polsce średnio dwie trzecie wierzytelności obsługiwanych przez podmioty zewnętrzne jest przekazywane do windykacji na zlecenie,

a tylko jedna trzecia zostaje sprzedana. Natomiast na rynkach rozwiniętych dominuje sprzedaż wierzytelności¹⁶. Czynnikiem ograniczającym sprzedaż wierzytelności jest niska cena jaką możemy uzyskać za wierzytelność.

WNIOSKI

Conclusions

Polski rynek wierzytelności przeszedł zasadnicze zmiany w ostatnich kilku latach. Zmniejszenia wsparcia finansowego dla firm z zewnątrz, ze strony instytucji finansowych (głównie banków) doprowadziło do zwiększenia świadomości podmiotów dotyczącej ważnej roli zarządzania należnościami. Podmioty zaczęły zdawać sobie sprawę, że odzyskiwanie własnych należności jest kluczowym elementem dla zachowania płynności finansowej. Coraz częściej korzystają też ze wsparcia profesjonalistów, dysponujących doświadczonymi, wyspecjalizowanymi kadrami i odpowiednim zapleczem informatycznym i logistycznym.

Przekonanie, iż warto dochodzić każdej złotówki, która należy się wierzycielowi (mając na uwadze racje ekonomiczne) ma obecnie również wymiar wychowawczy i prewencyjny. Już same wpisanie dłużnika na listę Krajowego Rejestru Długów daje wymierne efekty. Ignorowanie niespłaconych zobowiązań w dłuższym czasie może natomiast doprowadzić do zachwiania stabilności finansowej wierzyciela.

Od połowy 2007 roku, kiedy to pojawiły się pierwsze informacje o kryzysie na rynku amerykańskim, pojawiła się też szansa rozwoju dla rynku windykacyjnego. Jest to specyficzne dla tego rynku. W momentach spowolnienia gospodarczego firmy windykacyjne zazwyczaj zwiększają swoje obroty. Ze względu na rosnące opóźnienia w regulowaniu płatności przez kontrahentów, przedsiębiorstwa kierują coraz więcej spraw do wyspecjalizowanych firm. Oczywiście oznacza to też trudniejsze warunki windykacji, zwłaszcza w segmencie wierzytelności gospodarczych. Obsługa narastającej liczby coraz trudniejszych zleceń jest dużym wyzwaniem dla firm windykacyjnych.

Obecna sytuacja na rynku wierzytelności wskazuje na perspektywę jego dalszego rozwoju, między innymi w zakresie obrotu wierzytelnościami (np. poprzez giełdy wierzytelności). Ponadto specjalistyczne firmy działające na tym rynku mają możliwość zwiększenia swoich udziałów w rynku poprzez angażowanie się w nowe obszary tego rynku np. fundusze sekurytyzacyjne. Kompleksowe usługi firm windykacyjnych (od profilaktyki - raporty wywiadowni, monitoring faktur, monitoring sytuacji kontrahenta, poprzez ocenę, zabezpieczenie i przejęcie ryzyka, aż do pełnej oferty windykacji przedsądowej i sądowej, a także finansowania poprzez faktoring) są obecnie oferowane coraz większej grupie klientów. Ze strony klientów również widać zainteresowanie tymi usługami. Taka sytuacja będzie sprzyjać dalszemu rozwojowi tego segmentu rynku.

¹⁶ www.gieldadlugi.eu/aktualnosci.aspx?menu_id=5&art=19, data korzystania 5.05.2010.

SUMMARY

Polish debt market is one of the fastest growing segments of the financial market. The companies occur on this market, such as factoring companies, debt collection agencies, middlemen in trade receivables compete among themselves and thanks to this gain further market share. Comprehensive services from prevention (monitoring claims) through risk management, to offer a full recovery and judicial are becoming more popular on polish market. The study beyond the assessment of current situation in the various segments of the polish debt market, pointed to the increasing phenomenon of default on payments and its negative impact on the economy, and also presents opportunities for further development of this market.

mgr Ewa Szabłowska, Uniwersytet Łódzki