



Przepisem w dłużnika

Praktyczny przewodnik dla MŚP
po przepisach windykacyjnych

Kwiecień 2025 r.

Spis treści

Wprowadzenie	03
Windykacja na koszt dłużnika	04
Rekompensata za opóźnienia w płatnościach	09
Terminy i mechanizmy przedawnienia faktur	13
6 pytań o windykację do Jakuba Kosteckiego, prezesa Kaczmarški Inkasso	16



Wprowadzenie

Każda firma, niezależnie od wielkości, spotyka się z problemem opóźnionych płatności od klientów. Zaburza to jej płynność finansową, utrudniając regulowanie własnych zobowiązań: pensji dla pracowników, rat kredytów, leasingu, podatków, ZUS czy rozliczeń za kupione towary i usługi.

Wielu przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy, że istnieją możliwości prawne pozwalające im wyegzekwować zapłatę. W tym poradniku przybliżamy **trzy skuteczne sposoby odzyskiwania pieniędzy** od niesolidnych kontrahentów:



- **Obciążenie dłużnika kosztami windykacji**
- **Uzyskanie rekompensaty za opóźnienie płatności**
- **Przeciwdziałanie przedawnieniu faktur**

Każdy z tych sposobów jest legalny i skuteczny, a ich zastosowanie pomaga uniknąć zatorów płatniczych w firmie. W poradniku przedstawimy także wyniki badania „Gra o dług - znajomość przepisów regulujących odzyskiwanie należności wśród MŚP”, przeprowadzonego na zlecenie Kaczmariski Inkasso.



Badanie „**Gra o dług - znajomość przepisów regulujących odzyskiwanie należności wśród MŚP**”, zostało zrealizowane przez IMAS International na zlecenie Kaczmariski Inkasso w marcu 2025 r. metodą CAWI na reprezentatywnej grupie 419 przedsiębiorstw z sektora MŚP wśród osób decyzyjnych.

Windykacja na koszt dłużnika

Czy można przenieść koszty
windykacji na dłużnika?



Tak

Wierzyciel ma prawo obciążyć dłużnika kosztami windykacji. W praktyce oznacza to, że może egzekwować zapłatę na własną rękę lub skorzystać ze wsparcia firmy windykacyjnej, a następnie domagać się zwrotu poniesionych kosztów od kontrahenta, który nie zapłacił faktury na czas. Pozwala na to Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych.

Warto pamiętać, że skuteczna windykacja nie musi oznaczać zerwania współpracy handlowej między stronami sporu. Profesjonalne firmy windykacyjne stosują podejście polubowne, które pozwala na odzyskanie długu bez konieczności kierowania sprawy do sądu. Zewnętrzny negocjator przyjmuje na siebie negatywne emocje pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem, co sprzyja zawarciu ugody.

81%

firm wie, że mogą
przenieść koszty
windykacji na
dłużnika

59%

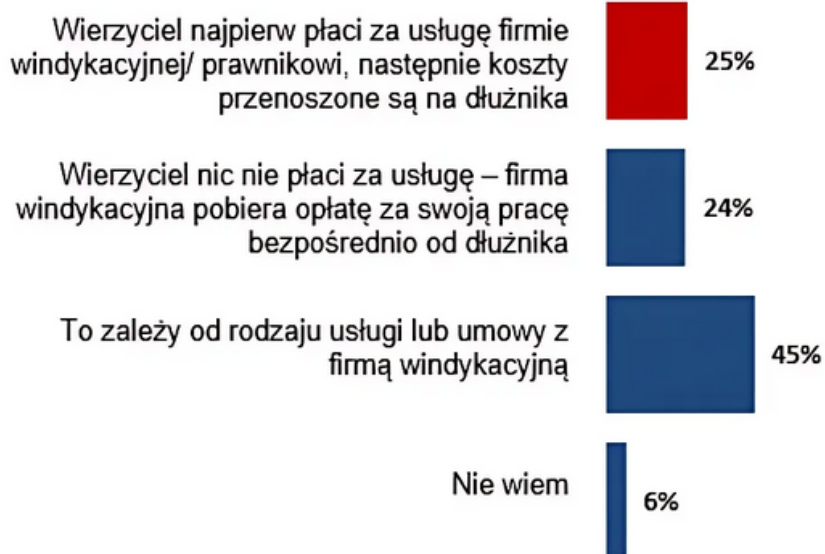
rzeczywiście
korzysta z tej
możliwości



Mikrofirmy robią to
najczęściej (81%),
a średnie
przedsiębiorstwa
najczęściej (81%)



Znajomość zasad działania windykacji na koszt dłużnika



Słupek czerwony prawidłową odpowiedź
(zgodną z przepisami)



Jak przenieść koszty windykacji na dłużnika?

Windykacja na koszt dłużnika jest możliwa na własną rękę bądź za pośrednictwem firmy windykacyjnej lub kancelarii prawnej. Przedsiębiorca wysyła wówczas notę obciążeniową do dłużnika, która zawiera koszty, jakie poniósł w związku z odzyskaniem należności. Jeśli korzystał z pomocy firmy windykacyjnej w egzekwowaniu zapłaty od dłużnika, to ona przeprowadzi cały proces.



Przełącz niezapłacone faktury do firmy windykacyjnej
powierzasz sprawę profesjonalistom



Firma windykacyjna podejmuje działania
kontaktuje się z dłużnikiem i negocjuje spłatę



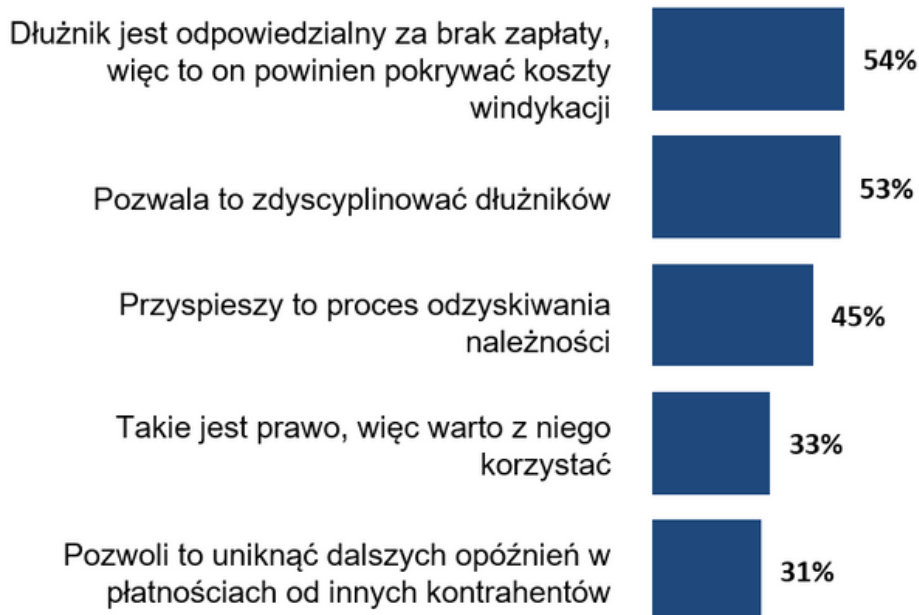
Koszty przenoszone są na dłużnika
zgodnie z prawem możesz domagać się ich zwrotu



Jakub Kostecki
prezes Kaczmarek Inkasso

- Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych pozwala na przeniesienie wydatków poniesionych w trakcie windykacji na dłużnika, ale nie dzieje się to automatycznie. Jeśli przedsiębiorca robi to poprzez firmę windykacyjną, musi w umowie z nią zawrzeć taki zapis. Następnie sam pokrywa koszty odzyskania zapłaty od klienta, a dopiero potem zleca ich wyegzekwowanie. Z naszej praktyki wynika, że jeśli dłużnik ma pieniądze na spłatę zaległości, to ma też i na pokrycie dodatkowych kosztów. Dobrze, aby przedsiębiorcy korzystali z możliwości, jaką daje im prawo. Dzięki temu zapewnią większą stabilność finansową swojej firmie.

Argumenty za obciążaniem dłużnika kosztami odzyskiwania należności

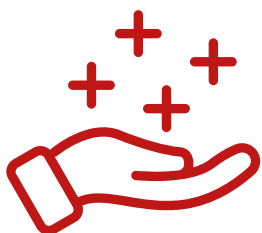


Przykład



Adam prowadzi hurtownię spożywczą. Jego klient zalega z płatnością za towar o wartości 15 000 zł. Po kilku miesiącach prób odzyskania należności Adam zdecydował się na współpracę z firmą windykacyjną. Koszt windykacji wyniósł 2400 zł, ale zgodnie z przepisami może przenieść go na dłużnika. Ten, widząc konsekwencje zwłoki, spłacił zadłużenie wraz z kosztami windykacji.

Korzyści



Przyspieszysz odzyskiwanie pieniędzy, unikniesz strat i pokażesz kontrahentom, że stanowczo podchodzisz do egzekwowania swoich praw.

Wskazówka



Warto informować klientów o możliwości przeniesienia kosztów windykacji już przy podpisywaniu umowy handlowej. Dzięki temu będziesz działać transparentnie.

Rekompensata za opóźnienia w płatnościach

Czy za spóźnienie w płatności
należy się rekompensata?



Tak

Polskie prawo pozwala na naliczanie rekompensaty już za jeden dzień opóźnienia w spłacie faktury. Kwota rekompensaty jest stała i wynosi **40, 70 lub 100 euro**, co ważne, w zależności od wartości faktury. Taką możliwość, podobnie jak w przypadku windykacji na koszt dłużnika, daje **Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych**.

Jak określana jest wysokość rekompensaty?

40 euro - jeśli wartość długu nie przekracza 5 000 zł

70 euro - gdy wartość jest wyższa niż 5 000 zł, ale niższa niż 50 000 zł

100 euro - jeżeli zaległość płatnicza jest równa lub wyższa od 50 000 zł



Ważne!

Kwoty te przysługują automatycznie, a przedsiębiorca nie musi udowadniać poniesionych kosztów.

Rekompensata ma nie tylko „pokryć” częściowo koszty związane z odzyskiwaniem należności od klientów, ale jednocześnie zdyscyplinować ich do terminowego regulowania faktur.

Czy firmy korzystają z tej możliwości?



przedsiębiorców uważa, że rekompensata się należy



nie wie, że może z niej skorzystać



nie jest pewnych, co mówią przepisy

Jak naliczać rekompensatę?



Sprawdź na fakturze datę wymagalności zapłaty



Wystaw notę obciążeniową dla dłużnika

sam lub korzystając ze wsparcia firmy windykacyjnej, która zajmie się kompleksową obsługą



Poinformuj kontrahenta

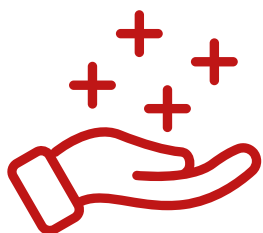
że za każde opóźnienie będzie naliczana rekompensata

Przykład



Firma transportowa Michała świadczy usługi dla dużej spółki logistycznej. Przedsiębiorstwo spóźniło się z płatnością o 14 dni. Michał, zgodnie z przepisami, wystawia notę obciążeniową na kwotę 40 euro i kieruje ją do dłużnika. Informuje go, że przy kolejnych opóźnieniach będzie konsekwentnie naliczał rekompensaty. Efekt? Spółka reguluje należność i w przyszłości pilnuje terminów płatności.

Korzyści



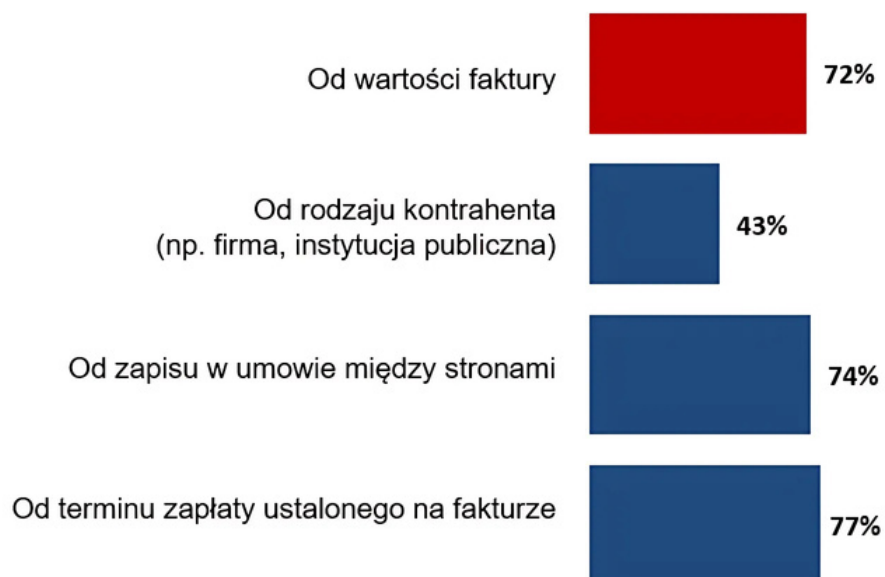
Zdyscyplinujesz kontrahentów i zmniejszysz ryzyko opóźnień w płatnościach.

Wskazówka



Warto uwzględnić zapis o rekompensacie w umowie. Ułatwia to dochodzenie należności i podkreśla profesjonalizm przedsiębiorcy.

Od czego zależy wysokość rekompensaty według przedsiębiorców?



Słupek czerwony oznacza prawidłową odpowiedź (zgodną z przepisami)



Terminy i mechanizmy przedawnienia faktur

Czy faktury mogą się przedawnić?



Tak

Po przedawnieniu wierzyciel traci prawo dochodzenia zapłaty w sądzie. Warto jednak wiedzieć, że dług nie znika – nadal można go wpisać do Krajowego Rejestru Długów.

Jakie są terminy przedawnienia?

- **2 lata** - dla sprzedaży towarów i większości usług
- **1 rok** - dla usług transportowych

Ważne!

Liczy się rok kalendarzowy, a nie dwa lata liczone od terminu wymagalności faktury.

Jak można przerwać bieg przedawnienia?



Podpisać ugodę z dłużnikiem samodzielnie lub z pomocą firmy windykacyjnej.



Wnieść pozew do sądu – pozwala to na dalsze dochodzenie roszczenia.



Doprowadzić do pisemnego uznania długu przez klienta – dzięki temu termin przedawnienia liczy się od nowa.

Przykład



Katarzyna prowadzi firmę reklamową i wykonała usługę dla klienta w 2022 r. Nie uregulował on faktury na 5 000 zł. Właścicielka agencji próbowała samodzielnie nakłonić go do zapłaty, ale nie miała w tym doświadczenia i jej działania były nieskuteczne. W październiku 2024 r., zanim termin przedawnienia minął, zdecydowała się przekazać fakturę do firmy windykacyjnej. Negocjator wyspecjalizowany w takich sprawach doprowadził do zawarcia ugody pomiędzy Katarzyną a jej klientem jeszcze przed końcem 2024 r. Dłużnik zobowiązał się do spłaty w ratach. Dzięki temu udało się przerwać bieg przedawnienia, a Katarzyna nie straciła prawa do odzyskania należności.

Korzyści



Chronisz swoje pieniądze i zyskujesz dodatkowy czas na ich wyegzekwowanie.

Wskazówka



Zrób przegląd faktur, sprawdź terminy przedawnienia i działaj z wyprzedzeniem. To zwiększa Twoje szanse na uzyskanie zapłaty.

Wiedza przedsiębiorców o przedawnieniu długu



Słupek czerwony oznacza prawidłową odpowiedź (zgodną z przepisami)





6 pytań o windykację

do Jakuba Kosteckiego,
prezesa Kaczmarek Inkasso

Jakie długi można odzyskać, a które trzeba spisać na straty?

- Należy próbować odzyskiwać każdą wierzytelność, bo są to pieniądze, które należą się przedsiębiorcy za wykonaną pracę. Im szybciej rozpoczniemy ten proces, tym większe prawdopodobieństwo jego skuteczności. Należy pamiętać, że zdarzają się wyjątkowo zatwardziali dłużnicy, kiedy windykacja polubowna nie przynosi efektów. Warto wówczas skorzystać z windykacji sądowo-egzekucyjnej. Wizja kosztów postępowania sądowego i konieczność zaangażowania prawnika działa mobilizująco na wielu takich klientów.

Od czego zależy możliwość odzyskania długu?

- Przede wszystkim znaczenie ma wiek długu – im świeższy, tym większa szansa na jego odzyskanie. Najłatwiej wyegzekwować takie do trzech miesięcy po terminie płatności. Dlatego istotna jest szybka decyzja przedsiębiorcy o zleceniu windykacji, bo to znacząco zwiększa jej skuteczność. Ogromną rolę odgrywa także dokumentacja, obejmująca faktury, umowy i dowody realizacji zamówienia, które stanowią podstawę dochodzenia należności. Im mocniej udokumentowana współpraca, tym łatwiej nakłonić dłużnika do zwrotu pieniędzy. Ponadto trzeba wziąć pod uwagę sytuację finansową dłużnika, ponieważ posiadany majątek i regularne dochody zwiększają efektywność windykacji.

Jakie długi najczęściej udaje się odzyskać?

- Nowe długi z krótką datą przeterminowania, gdy dłużnik ma dobrą sytuację finansową i jest otwarty na negocjacje.

Jakie długi są najczęściej spisywane na straty?

- Słabo udokumentowane bądź takie, wokół których toczą się spory prawne, jak również po bezskutecznej egzekucji komorniczej.

W jaki sposób przedsiębiorcy mogą windykować na własną rękę?

- Samodzielnie prowadzić windykację, wysyłając upomnienia i wezwania do zapłaty, a także kontaktując się z dłużnikiem telefonicznie lub mailowo. Jeśli to nie przynosi efektu, mogą skierować ostateczne przedsądowe wezwanie do zapłaty lub złożyć pozew do sądu. Warto jednak pamiętać, że skuteczność takich działań zależy od doświadczenia i konsekwencji w egzekwowaniu zapłaty. Samodzielne działania są bardzo niekomfortowe, wymagają żelaznych nerwów i są mało efektywne. Dlatego wielu przedsiębiorców korzysta ze wsparcia firm windykacyjnych, które dysponują odpowiednimi narzędziami, mają wiedzę prawną i umiejętności negocjacyjne. Pamiętajmy, że zewnętrzny negocjator jest katalizatorem emocji pomiędzy wierzycielem i dłużnikiem. Dzięki temu obie strony mogą zachować dobre relacje i po zakończeniu windykacji kontynuować współpracę biznesową.

Kiedy warto skorzystać ze wsparcia firmy windykacyjnej?

- Wtedy gdy własne działania nie przynoszą efektów, a dłużnik unika kontaktu, a także gdy od uregulowania przeterminowanej faktury zależy płynność finansowa firmy. Jest to również dobre rozwiązanie w sytuacji, gdy przedsiębiorcy brakuje czasu, zasobów lub wiedzy na temat skutecznego dochodzenia należności. Ponadto profesjonalna windykacja jest niezbędna przy zawiłych i spornych sprawach, w których każda ze stron inaczej interpretuje zapisy zawartej umowy.





Departament Sprzedaży Usług Windykacyjnych



71 773 76 41



biuro@kaczmarski.pl



www.kaczmarski.pl



Zapraszamy do współpracy!

Kaczmarski Inkasso to ekspert kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od ponad 30 lat specjalizuje się w przywracaniu płynności finansowej polskim firmom, obsługując na masową skalę zarówno klientów strategicznych: banki, firmy pożyczkowe, leasingowe, telekomy, ubezpieczycieli, jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Zapewnia rozwiązania z zakresu ochrony transakcji handlowych, gwarantując wysoki standard zarządzania wierzytelnościami. Dąży przy tym do utrzymania pozytywnych relacji między wierzycielem a dłużnikiem, a także umożliwienia im dalszej współpracy handlowej. Działa zgodnie z Zasadami Dobrych Praktyk, opracowanymi przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, którego jest członkiem.