



Magdalena Kryska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów
Katedra Bankowości
magdalena.kryska@ue.wroc.pl

KLASYFIKACJA WIERZYTELNOŚCI W PROCESIE WINDYKACJI

Streszczenie: Odzyskiwanie należności jest czynnością znaną od początku powstania rynku. Wraz z rozwojem gospodarczym i tym samym większą ilością zawieranych transakcji, koniecznością stało się sformalizowanie prowadzonych działań i ograniczenie ich ramami prawnymi. Dzisiejsza działalność windykacyjna funkcjonuje zgodnie nie tylko z literą prawa, ale również w poszanowaniu zasad współzycia społecznego i etyki. Wierzyciele posiadają szereg dostępnych metod odzyskiwania należności. Jednak windykacja wewnętrzna, mieszana czy outsourcing, wiąże się zarówno z ryzykiem niedopełnienia zobowiązania przez dłużnika, zatem stratą nie tylko wierzytelności, ale również z kosztami poniesionymi na jej dochodzenie. Właściwe rozpoznanie rodzaju wierzytelności pozwala na efektywniejsze działanie w zakresie jej odzyskania, skracając czas zwindykowania należnych kwot oraz zmniejszenie poniesionych kosztów i nakładów pracy. Przedsiębiorstwa windykacyjne stanowią dla wierzycieli pierwotnych nie tylko narzędzie w odzyskiwaniu pieniędzy, ale również kompendium wiedzy z zakresu zarządzania wierzytelnościami oraz relacjami z kontrahentami. Celem artykułu jest dokonanie klasyfikacji wierzytelności, która może stanowić o sukcesie procesu ich windykacji.

Słowa kluczowe: wierzytelność, windykacja, klasyfikacja wierzytelności.

Wprowadzenie

Podczas dokonywania rozliczeń bezgotówkowych, powstają należności i pojawia się związane z nimi ryzyko nieterminowej zapłaty lub braku spłaty [Kreczmańska-Gigoł, 2011, s. 25]. Polski rynek odnotowuje regularny wzrost obliża wierzytelności. Nie jest to jednoznacznie utożsamiane z tendencją negatywną, gdyż taka sytuacja może wynikać z rozwoju gospodarczego.

W związku z licznymi przepisami prawnymi odnoszącymi się do windykacji wierzytelności, wierzyciele pierwotni mają znaczne problemy z samodzielnym dochodzeniem swoich praw, a tym samym odzyskaniem środków pieniężnych. Windykacja stanowiąca ostatni element zarządzania należnościami ma kluczowy wpływ na utrzymanie płynności finansowej wierzyciela. Zaległości płatnicze jednego dłużnika mogą wywołać reakcje „domina”, poprzez generowanie zadłużenia pozostałych podmiotów na rynku, a tym samym wpływać na ogólną sytuację gospodarczą kraju. Zatem właściwe zarządzanie należnościami stanowi istotny aspekt nie tylko w skali pojedynczego podmiotu gospodarczego, ale i całej gospodarki.

Doświadczenia kryzysowe uświadomiły przedsiębiorcom oraz zarządom spółek potrzebę utrzymywania w portfelu jedynie wierzytelności „dobrych”, czyli takich, które rokują dopełnienie obowiązku przez dłużnika. Wierzyciele zwrócili ponadto uwagę na wypracowanie właściwych technik i metod analizy zagrożeń niewypłacalności potencjalnych dłużników. Przedsiębiorcy zaczęli wykorzystywać do analizy wypłacalności klientów, oprócz tradycyjnych metod, również te innowacyjne, polegające na badaniu m.in. zachowań zakupowych konsumentów i ich zdolności do oszczędzania.

W artykule scharakteryzowano proces windykacji oraz podmioty biorące w nim udział, ukazano rolę i znaczenie windykacji wierzytelności w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych w Polsce. Głównym celem artykułu jest dokonanie klasyfikacji wierzytelności, która może stanowić o sukcesie procesu windykacji wierzytelności. Do wykorzystanych metod badawczych należy przegląd literaturowy oraz analiza źródeł wtórnych bazujących na danych jakościowych i ilościowych.

1. Pojęcie windykacji wierzytelności

Wierzytelność to przysługujące jednej stronie stosunku prawnego prawo domagania się od drugiej strony spełnienia tego zobowiązania [www 1]. Do powstania zobowiązania niezbędne są więc co najmniej dwa podmioty: dłużnik i wierzyciel, będący po przeciwnych stronach stosunku prawnego. Stroną posiadającą prawo wierzytelności jest wierzyciel, natomiast stroną, która ma obowiązek zaspokojenia wierzytelności, jest dłużnik. Zatem po stronie dłużnika powstaje zobowiązanie, a po stronie wierzyciela prawo. Obowiązek spełnienia świadczenia przez drugą stronę to dług, stąd nazwa dłużnik. Wierzytelność to uprawnienie do domagania się spełnienia określonego świadczenia pieniężnego lub rzeczowego, stąd nazwa wierzyciel [Bekas, 2013, s. 14].

Słowo windykacja wielu osobom kojarzy się w sposób pejoratywny, z odzyskiwaniem pieniędzy przy użyciu przemocy fizycznej oraz zastraszaniu dłużnika [Kreczmańska-Gigol, 2011, s. 25-34]. Tymczasem windykacja to proces odzyskiwania niespłaconych należności poprzez dostępne metody i narzędzia, zgodnie z obowiązującym prawem, zasadami współżycia społecznego i obyczajami [Podel, 2014, s. 32-42].

Windykacja jest procesem złożonym, a jej skuteczność w znacznym stopniu zależy od działań, jakie podejmują wierzyciele jeszcze przed powstaniem wierzytelności. Do prewencyjnych czynności należy przede wszystkim właściwa weryfikacja przyszłych kontrahentów, tworzenie doprecyzowanych umów i kontraktów, a ponadto monitoring płatności. Wszelkie powyższe działania oferują, jako produkty, przedsiębiorstwa windykacyjne, będące coraz bardziej popularnymi podmiotami w Polsce.

2. Podmioty windykacyjne i ich działalność

Przez przedsiębiorstwo windykacyjne rozumiany jest, zgodnie z zasadami dobrych praktyk windykacyjnych, przedsiębiorca profesjonalnie zajmujący się odzyskiwaniem należności, obrotem wierzytelnościami oraz wszelkimi innymi czynnościami wspierającymi właściwy przepływ finansowy, takimi jak np. monitoring płatności. Podejmowane przez podmioty działania są wykonywane na rachunek własny lub na podstawie pełnomocnictwa na rzecz i w imieniu klientów [www 1].

Prowadzenie windykacji może odbywać się trójtorowo. Działania w zakresie odzyskania wierzytelności może podejmować samodzielnie wierzyciel w ramach windykacji wewnętrznej. Istnieje również możliwość skorzystania z outsourcingu w ramach windykacji zewnętrznej lub też strona uprawniona może posiłkować się usługami zewnętrznymi w ograniczonym zakresie w ramach windykacji mieszanej [Wodyńska, 2007, s.121-136].

Zasady prowadzenia działalności windykacyjnej warunkują podstawowe akty prawne, takie jak Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej [Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej], Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej [Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej], Kodeks cywilny [Kodeks cywilny] oraz Kodeks postępowania cywilnego [Kodeks postępowania cywilnego]. Ponadto w procesie odzyskiwania należności istotne znaczenie ma również Prawo bankowe [Ustawa – Prawo bankowe], Ustawa o usługach detektywistycznych [Ustawa o usługach detektywistycznych], Ustawa o komornikach sądowych i egzekucji [Ustawa o komornikach] oraz Ustawa o ochronie danych osobowych [Ustawa o ochronie danych osobowych].

Tak liczne przepisy i ograniczenia, stanowią znaczną barierę w samodzielnej windykacji prowadzonej przez wierzyciela pierwotnego, będącego w szczególności osobą fizyczną lub jednoosobową działalnością gospodarczą. W większych podmiotach gospodarczych, do celów windykacyjnych delegowani są pojedynczy pracownicy lub też tworzone są wyspecjalizowane działy prowadzące windykację polubowną.

Niezależnie, który rodzaj windykacji zostanie przez wierzyciela wybrany, proces ten składa się z trzech etapów [Jurkiewicz, 2013, s. 53]. Pierwszym z nich jest windykacja polubowna, która ma na celu zawarcie ugody lub porozumienia na spłaty ratalne lub też całkowitą spłatę zadłużenia. Narzędziami na tym etapie, stosowanymi zarówno przez wierzycieli pierwotnych, jak i firmy windykacyjne są: wystosowanie wezwania do zapłaty lub monitu, windykacja telefoniczna oraz windykacja terenowa.

Jeżeli podjęte działania nie przyniosą skutków w postaci spłaty lub też podpisania ugody, należy przystąpić do drugiego etapu windykacji, jakim jest skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego. Ze względu na prawodawstwo w Polsce oraz coraz większą wiedzę dłużników w zakresie możliwości odraczania wydania nakazu, na uprawomocniony tytuł wierzyciel może oczekiwać nawet do roku. Ponadto postępowania sądowe wiążą się często z wysokimi kosztami w postaci opłaty skarbowej, opłaty sądowej oraz z kosztami zastępstwa prawnego wynikającymi z Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu [Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości w sprawie opłat za czynności adwokackie]. Wszystkie powyższe kwestie należy rozważyć przed podjęciem decyzji o złożeniu pozwu. Otrzymanie nakazu zapłaty opatrzonego klauzulą wykonalności nie stanowi gwarancji odzyskania pieniędzy przez wierzycieli, jedynie zwiększa jego szansę i wydłuża okres ważności roszczeń.

Częstą praktyką przedsiębiorstw windykacyjnych, stosowaną po uzyskaniu prawomocnego nakazu, jest ponowne skierowanie wezwania do dłużnika z informacją o ewentualnych kosztach, których mogą uniknąć w sytuacji dokonania spłaty. Takie działania związane są ze zmianami w podejściu do dłużnika, które od paru lat kształtują się w Polsce. Wzrasta poszanowanie dłużnika, zrozumienie jego trudnej sytuacji finansowej, która często jest wynikiem problemów rodzinnych, zdrowotnych, zawodowych lub błędnie podjętej decyzji biznesowej. Ponadto obecny dłużnik może w przyszłości stać się klientem, o którego należy właściwie zadbać.

Trzecim wyróżnionym etapem windykacji jest egzekucja komornicza, która często traktowana jest jako element postępowania sądowego [Kreczmańska-Gigol, 2011, s. 85]. Zważywszy jednak na odrębność dokonywanych czynności oraz możliwości „współpracy” wierzyciela z dowolnie wybranym komornikiem, właściwe jest odseparowanie egzekucji komorniczej, jako osobnego etapu w procesie odzyskiwania wierzytelności. Po uzyskaniu prawomocnego tytułu zapłaty, wierzyciel, kierując wniosek o wszczęcie egzekucji, wskazuje ewentualny majątek dłużnika, z którego wierzytelność mogłaby zostać zaspokojona oraz czynności, jakich oczekuje od komornika.

Przed skierowaniem wniosku o wszczęcie postępowania egzekucyjnego zasadnym jest zlecenie podmiotowi windykacyjnemu wykonanie wywiadu gospodarczego, mającego na celu ustalenie majątku dłużnika, z którego możliwe będzie zaspokojenie wierzytelności. Do innych produktów oferowanych przez podmioty windykacyjne należy przede wszystkim: skup wierzytelności, monitoring płatności, pieczęć prewencyjna oraz giełda wierzytelności.

Usługi przedsiębiorstw windykacyjnych świadczone są na podstawie zawieranych umów: umowy zlecenia windykacji, umowy o powierniczy przelew wierzytelności lub też umowy przelewu wierzytelności. Najkorzystniejszą umową zarówno dla wierzyciela pierwotnego, jak i podmiotu windykacyjnego jest umowa powierniczego przelewu wierzytelności, która nie wymaga udzielania pełnomocnictwa, a skutkuje przekazaniem do majątku wierzyciela wtórnego wierzytelności w celu jej realizacji od dłużnika. Prowadzone działania wykonywane są w imieniu podmiotu nabywającego wierzytelność, lecz na rzecz wierzyciela pierwotnego. Ten rodzaj umowy zawierany jest w celu nieidentyfikowania przez dłużnika wierzyciela pierwotnego z windykacją, co często pozwala na dalszą współpracę.

Wierzyciele pierwotni, będący np. w trudnej sytuacji finansowej lub pozbawieni możliwości oczekiwania na spłatę ratalną, coraz częściej decydują się na sprzedaż wierzytelności. Cesja wierzytelności, zwana również umową przelewu wierzytelności lub też cesją pełną, to odpłatne przekazanie praw wierzytelności przez cedenta na rzecz cesjonariusza. Cedentem jest wierzyciel pierwotny, natomiast cesjonariuszem podmiot przejmujący wierzytelność. Skuteczne zawarcie umowy możliwe jest tylko wobec wierzytelności, które są bezsporne, wolne od obciążeń i wad prawnych. Ponadto zapisy w umowie zawartej między wierzycielem pierwotnym a dłużnikiem nie mogą wykluczać zawarcia cesji wierzytelności.

Zarówno teoretycy, jak i praktycy debatuje nad zaletami i wadami procesu sprzedaży wierzytelności. Za dobitną cechę in plus uznać należy poprawę płynności finansowej wierzyciela, natomiast przekazanie należności w ręce podmiotu

outsourcingowego jednoznacznie wiąże się z utratą pełnej kontroli nad wierzytelnościami i brakiem możliwości wpływu na poziom relacji z dłużnikami. Ponadto po dokonaniu cesji wierzytelności, podmiot zewnętrzny uzyskuje dane dotyczące modelu kredytowania klientów, działań w zakresie monitoringu płatności oraz sposób windykacji wewnętrznej.

Dochodzenie wierzytelności na każdym z kolejnych etapów wiąże się z narastaniem kosztów ponoszonych przez wierzycieli, zatem najkorzystniejszym rozwiązaniem jest jak najszybsze odzyskanie należności. Aby było to możliwe, należy podejmować działania w pełni dopasowane do rodzaju odzyskiwanej wierzytelności.

3. Klasyfikacja wierzytelności a właściwy dobór działań windykacyjnych

Właściwe rozpoznanie rodzaju wierzytelności pozwala na efektywniejsze działanie w zakresie jej odzyskania, skracając czas zwindykowania należnych kwot oraz zmniejszenie poniesionych kosztów i nakładów pracy. Dochodzenie wierzytelności obwarowane jest licznymi przepisami prawnymi, które nie są zawarte w jednym spójnym kodeksie lub ustawie. Podejmowane działania są zatem ściśle związane z analizowanym przypadkiem, który powinien być rozpatrywany w sposób indywidualny, szczególnie podczas analizy spraw wynikających z relacji gospodarczych. Odmiennie kształtuje się postępowanie w przypadku masowych wierzytelności konsumenckich, które pozwalają na działania bardziej zgrupowane lub systematycznie się powtarzające.

Określenie rodzaju analizowanej wierzytelności powinno być dokonywane przed podjęciem jakichkolwiek działań windykacyjnych zarówno w samodzielnym dochodzeniu spłaty, jak i przy pomocy wyspecjalizowanych podmiotów. Spójne i wyczerpujące rozróżnienie rodzaju wierzytelności powinno stanowić obligatoryjny element zarządzania należnościami. Zaproponowana autorska klasyfikacja wierzytelności obejmuje podział wierzytelności z uwzględnieniem siedmiu kryteriów (por. tabela 1).

Tabela 1. Klasyfikacja wierzytelności w windykacji

Lp.	Kryterium klasyfikacji	Rodzaj wierzytelności
1	2	3
1.	Rodzaj wierzyciela	<ul style="list-style-type: none"> – bankowe, – ubezpieczeniowe, – gospodarcze, – konsumenckie.
2.	Rodzaj dłużnika	<ul style="list-style-type: none"> – wynikające z zobowiązań gospodarczych, – wynikające z zobowiązań konsumenckich.

cd. tabeli 1

1	2	3
3.	Zależność pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem	– fizyczne, – korporacyjne, – mieszane.
4.	Przedmiot zobowiązania	– pieniężne, – niepieniężne.
5.	Wiek wierzytelności	– wymagalne, – niewymagalne, – przedawnione, – nieprzedawnione.
6.	Zabezpieczenie wierzytelności	– zabezpieczone, – niezabezpieczone.
7.	Dyferencyjność	– sporne, – bezsporne.

Źródło: Opracowanie własne.

Pierwszym wyróżnionym kryterium jest rodzaj wierzyciela, który dzieli wierzytelności na bankowe, ubezpieczeniowe, gospodarcze oraz konsumenckie. Wierzyciele pierwotni w postaci banków, zarówno spółdzielczych, jak i komercyjnych, posiadają wierzytelności bankowe, do których należy np. zaległa rata. Druga grupa roszczeń dotyczy wierzytelności ubezpieczeniowych, czyli wierzytelności związanych ze stosunkiem prawnym ubezpieczenia, a stroną uprawnioną są zakłady ubezpieczeniowe, przykładem tego rodzaju wierzytelności jest np. regres ubezpieczeniowy, zwrotne roszczenie wypłaty lub zaległa składka. Trzecią wyróżnioną grupą są wierzytelności gospodarcze, w których stroną posiadającą roszczenie są spółki osobowe, spółki kapitałowe oraz działalności gospodarcze. Najczęściej występującą wierzytelnością tego rodzaju są roszczenia z tytułu niezapłaconej faktury. Ostatnią grupę wyróżnioną na podstawie kryterium, jakim jest rodzaj wierzyciela, stanowią wierzytelności konsumenckie, czyli osób nieprowadzących działalności gospodarczej, a przykładem tego typu wierzytelności jest zaległa rata udzielonej pożyczki.

Drugim wyróżnionym kryterium jest rodzaj dłużnika, który dzieli wierzytelności na zobowiązania gospodarcze i konsumenckie. Do pierwszej grupy wierzytelności należą zobowiązania podmiotów gospodarczych, które nie uregulowały płatności wobec wierzycieli, m.in. z tytułu zakupu produktów lub usług, wypłaty wynagrodzeń, podatków i opłat. Dłużnikami w tej grupie wyróżnionych wierzytelności są: spółki osobowe i kapitałowe oraz działalności gospodarcze. Do drugiej grupy wierzytelności należą zobowiązania konsumentów, czyli osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Wśród tej grupy wierzytelności przeważają zaległości za niespłacone kredyty i pożyczki, płatności czynszowe oraz opłaty za energię i usługi telekomunikacyjne.

Trzecim kryterium, które tworzy podział wierzytelności, jest zależność pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem. Na tej podstawie zostały wyróżnione wierzytelności fizyczne, korporacyjne oraz mieszane. Wierzytelności fizyczne wynikają z niewykonania świadczenia z zawartych umów pomiędzy osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej, czyli np. umowa pożyczki, umowa wynajmu. Wierzytelności korporacyjne, inaczej zwane gospodarczymi, to wierzytelności powstałe wskutek współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Trzecią wyróżnioną grupą są wierzytelności mieszane, czyli wynikające z zawartej umowy pomiędzy konsumentem a podmiotem gospodarczym.

Kryterium „przedmiot zobowiązania” dzieli wierzytelności znajdujące się na rynku na pieniężne oraz niepieniężne. Wierzytelności pieniężne stanowią najbardziej popularny rodzaj wierzytelności, są to kwoty należne wierzycielowi od dłużnika. Natomiast te niepieniężne, czyli rzeczowe, to np. wybudowanie domu, namalowanie obrazu.

Piątym wyróżnionym kryterium podziału wierzytelności jest ich wiek, rozumiany jako okres, który upłynął od ustalonego terminu płatności. Ze względu na tę zależność wierzytelności zostały rozdzielone na wymagalne i niewymagalne, przedawnione i nieprzedawnione. Możliwość dochodzenia roszczeń od podmiotu zobowiązanego wierzyciel ma jedynie wobec wierzytelności, które posiadają przymiot wymagalności. W stosunku do wierzytelności niewymagalnych, czyli takich, których termin płatności nie został przekroczony, istnieje jedynie możliwość dochodzenia stwierdzenia wierzytelności, a nie ich zapłaty [Jurkiewicz, 2013, s. 56]. Wierzytelności, których wymagalny termin płatności minął, są określane mianem wierzytelności przeterminowanych; natomiast te, które nadal mieszczą się w terminie, to wierzytelności terminowe, wobec których nie jest stosowana windykacja polubowna tylko monitoring płatności. Wierzytelności przedawnione to takie, których termin dochodzenia minął i dłużnik ma prawo odmówić zaspokojenia roszczeń. Terminy dla poszczególnych roszczeń określa prawo art. 117-125 Kodeksu cywilnego. Przedawnienie nie powoduje co prawda wygaśnięcia zobowiązania, a jedynie zmienia jego charakter [Kodeks cywilny]. Roszczenie zupełne zmienia się w niezupełne, natomiast przedawnione wierzytelności określane są mianem „złych długów”.

Przedostatnim wyróżnionym kryterium jest zabezpieczenie, które dzieli wierzytelności na zabezpieczone oraz niezabezpieczone. Wierzytelności, które w przypadku braku spłaty roszczenia przez dłużnika mają możliwość bezpośredniego dochodzenia zaspokojenia roszczeń z majątku rzeczowego albo osobistego dłużnika, to wierzytelności zabezpieczone. Zabezpieczeniem wierzytelności może być poręczenie, weksel, przelew, dobrowolne poddanie się egzekucji, zastaw

lub nieruchomości. Drugą grupę wierzytelności stanowią te, które przy zawieraniu umowy nie posiadają zabezpieczenia w razie braku spłaty zobowiązania przez dłużnika.

Ostatnim wyróżnionym kryterium jest dyferencyjność, która dzieli wierzytelności na dwie grupy: sporne i bezsporne. Bezsporne to te, co do których nie ma żadnych wątpliwości, że są wymagalne, przeterminowane, nieprzedawnione, nie posiadają wad prawnych i nie podlegały kompensacie. Wierzytelności sporne to wszystkie pozostałe.

Stworzona klasyfikacja porządkuje obfity zbiór wierzytelności, nadając im siedem cech, według których możliwe jest dopasowanie odpowiednich działań windykacyjnych. Oprócz wyżej przedstawionych kryteriów, podział wierzytelności powinien być przeprowadzony również ze względu na ich wielkość. W procesie windykacji wierzytelności o niskiej wartości jednostkowej, wykonywane będą działania wymagające mniejszych nakładów finansowych, pracy i czasu. Natomiast przy wyższych wartościach wierzyciele są skłonni do dłuższych i kosztowniejszych działań. Ten dodatkowy podział roszczeń nie został uwzględniony w pierwotnej klasyfikacji, ponieważ wyznaczenie odrębnych grup uwarunkowane jest dwoma zmiennymi. Pierwszą z nich jest indywidualny koszt obsługi pojedynczej sprawy przez podmiot windykujący. Drugą zmienną wpływającą na kształt wyznaczonych grup wierzytelności stanowi portfel posiadanych przez wierzyciela spraw.

Należy zaznaczyć, że zarówno właściwa klasyfikacja wierzytelności, następnie dobór odpowiednich działań i ich jak najdokładniejsze przeprowadzenie nie jest gwarantem uzyskania spłaty, a jedynie zwiększa szanse na zaspokojenie roszczenia wierzyciela. Windykacja wierzytelności bowiem zależna jest od dłużnika i jego sytuacji finansowej.

Podsumowanie

Łączna kwota zadłużenia Polaków odnotowanych w Rejestrze Dłużników, prowadzonym przez BIG InfoMonitor oraz w Biurze Informacji Kredytowej, wynosiła na koniec 2014 r. 40,9 mld zł. Pod koniec 2013 r. wielkość ta oscylowała na poziomie 39,82 mld zł. Na przestrzeni dwóch lat kwota wierzytelności wzrosła o 13,33 % [www 2].

Zadłużenie Polaków charakteryzuje tendencja wzrostowa. Wierzytelności i związana z nimi windykacja stanowią aktualny problem nie tylko wielkich korporacji, średnich i małych podmiotów gospodarczych, ale również pojedyn-

czych przedsiębiorców i konsumentów, którzy starają się utrzymać swoją płynność finansową. Zarządzanie należnościami jest niezbędne dla właściwej egzystencji i funkcjonowania pojedynczych pomiotów, jak i całej gospodarki.

Proces windykacji składa się z trzech odrębnych etapów, następujących po sobie. Pierwszym z nich jest windykacja polubowna, która wymaga ponoszenia przez wierzyciela najniższych kosztów odzyskania należności. Drugim wyróżnionym etapem jest windykacja sądowa, cechująca się największym zapotrzebowaniem na kapitał. Ostatnim etapem, następującym po uzyskaniu prawomocnego tytułu wykonawczego, jest egzekwowanie należności przy współpracy z komornikiem sądowym. Wszelkie działania, podejmowane na każdym etapie windykacji, wierzyciele mogą przeprowadzać samodzielnie lub przy częściowej współpracy z wyspecjalizowanymi podmiotami windykacyjnymi lub też zdecydować się na outsourcing. Mnogość obwarowań prawnych windykacji wierzytelności stanowi często decydujący argument dla wierzycieli pierwotnych w przekazaniu wierzytelności podmiotom windykacyjnym.

Usługi świadczone są przez firmy windykacyjne na podstawie zawieranych z wierzycielami pierwotnymi umów. Wachlarz dostępnych produktów i usług stale rośnie, aby sprostać wymaganiom i oczekiwaniom rynku. Oprócz windykacji na podstawie umowy zlecenia lub umowy o powierniczy przelew wierzytelności, podmioty windykacyjne oferują swoim klientom monitoring płatności, wywiad gospodarczy mający na celu weryfikację przyszłego kontrahenta, pieczęć prewencyjną, giełdę wierzytelności oraz skup należności.

Niezależnie od tego, który model windykacji zostanie przez wierzyciela wybrany, podejmując działania w zakresie odzyskania należności, warto kierować się wynikiem ekonomicznym, czyli kalkulować poziom koniecznych do poniesienia kosztów oraz szacować wielkość odzyskanej wierzytelności. Właściwy dobór działań windykacyjnych może doprowadzić do zaspokojenia roszczeń wierzycieli przy niewielkim nakładzie pieniędzy, czasu i pracy. Aby jednak było to możliwe, koniecznym staje się wyróżnienie rodzajów wierzytelności, które wpływają na charakter podejmowanych działań.

Stworzona klasyfikacja porządkuje obfity zbiór wierzytelności, nadając im siedem cech, według których możliwe jest dopasowanie odpowiednich działań windykacyjnych. Wyróżnienie kryteriów takich jak: rodzaj wierzyciela, rodzaj dłużnika, zależność pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem oraz przedmiot zobowiązania, wiek wierzytelności, zabezpieczenie i dyferencyjność pozwalają na precyzyjne podjęcie działań zmierzających do zaspokojenia wierzytelności.

Literatura

- Bekas M. (2013), *Windykacja należności w praktyce*, Wolters Kluwer Polska SA, Warszawa.
- Bukszewicz P. (2011), *Windykacja sądowa z punktu widzenia komornika* [w:] K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Windykacja należności ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
- Jurkiewicz R. (2013), *Wierzytelność i dług. Aspekty prawne i podatkowe*, Wolters Kluwer Polska SA, Warszawa.
- Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93.
- Kodeks postępowania cywilnego z dnia 17 listopada 1964 r. Dz.U. 1964, nr 43, poz. 296.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483.
- Kreczmańska-Gigol K. (2011), *Zarządzanie należnościami, jako proces obejmujący windykację* [w:] K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Windykacja należności ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
- Podel W. (2014), *Windykacja dla wierzycieli, firm windykacyjnych i kancelarii pranych*, Difin, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu. Dz.U. 2002 nr 163, poz. 1349.
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. Dz.U. 2004, nr 173, poz. 108.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe. Dz.U. 2012, poz. 1376.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o komornikach sądowych i egzekucji. Dz.U. 1997, nr 133, poz. 882.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych. Dz.U. 1997, nr 133, poz. 883.
- Ustawa z dnia 6 lipca 2001 roku o usługach detektywistycznych. Dz.U. 2002, nr 12, poz. 110.
- Wodyńska A. (2007), *Modele windykacji należności i konsekwencje ich stosowania*. „Współczesna Ekonomia”, nr 1.
- [www 1] <http://www.kpf.pl>, (dostęp: 21.07.2014).
- [www 2] <http://www.big.pl>, (dostęp: 28.07.2014).

DEBT CLASSIFICATION IN COLLECTON PROCESS

Summary: Recovery shall is the act known since the beginning of, creation the market on which occurred to exchange goods and to provide services. With the economic development, more amounts concluded transactions it became necessary to formalize the activities carried out and limit their legal framework. Nowadays business debt collection

works according to not only with the letter of the law but also with the rules of social co-existence and ethics. The creditors have a number of available methods for obtaining payment of receivables. Recovery both internal, mixed or outsourcing involves with the risk of failure by the debtor's obligation, therefore, not only due to loss claims, but also incurred investigation costs. Proper identification kind of claim allows however for more effective action in terms of its recovery, reducing the time recovery amounts due and cutting the costs and effort. Enterprises are increasingly recovery for creditors primary tool not only in recovery but also a compendium of knowledge in the field of debt management and relationships with contractors. For primary creditors vindication companies are more and more frequently tool not only in recovery but also as compendium of knowledge in the field of receivables management and relationships with contractors. The aim of the article is debt classification, which may be the success of debt collection.

Keywords: debt, vindication, debt classification.