

## **PORADNIK FINANSOWY**

Poradnik zawiera zalecenia umożliwiające ograniczenie ryzyka handlowego w sytuacji kiedy pomiędzy dostawcą i odbiorcą pojawiają się zaległości finansowe. Stosowanie w procesie dochodzenia należności, opisanego schematu zachowań zmierzających w kierunku polubownego rozwiązywania sporów, przyczyni się z pewnością do uniknięcia przez obie strony kosztownych i czasochłonnych procedur sądowych i egzekucyjnych.

### **Będąc wierzycielem...**

1. W myśl zasady "lepiej zapobiegać niż leczyć" już w momencie wystawienia faktury **polecamy stosowanie pieczęci prewencyjnej** (dostępnej na [www.notrecommend.com](http://www.notrecommend.com)) informującej odbiorcę o monitorowaniu i wymaganiu płatności w terminie wskazanym na fakturze.
2. W przypadku braku terminowej płatności **należy skontaktować się z kontrahentem najpóźniej w okresie od 7-ego do 14-ego dnia po dacie wymagalności wierzytelności**. Częstą przyczyną opóźnień w płatnościach jest zagubiona faktura lub nie korzystanie w firmie dłużnika z systemu monitorującego wymagalność płatniczą.
3. W sytuacji unikania kontaktu przez kontrahenta lub braku ustaleń co do polubownej spłaty zaległości płatniczej w celu dopełnienia formalności **kolejnym krokiem jest wysłanie do kontrahenta wezwania do zapłaty**. Statystyki pokazują, że po otrzymaniu takiego wezwania 50-70% firm natychmiast reguluje swoje zobowiązania. Wezwanie musi zawierać odpowiednią klauzulę o wpisie do NOT RECOMMEND – Europejskiego Wykazu Firm Nie Polecanych w branży reklamowej oraz zostać wysłane listem poleconym (dostępne na [www.notrecommend.com](http://www.notrecommend.com)).
4. W przypadku nie odzyskania zaległości płatniczej **w okresie 30 dni po terminie płatności, zalecamy skorzystanie z usługi NOT RECOMMEND**. Umieszczenie dłużnika w wykazie NOT RECOMMEND, powoduje natychmiastowe dotarcie z informacją o problemach płatniczych firmy do ponad 200 podmiotów branży reklamowej, korzystających z usługi. Już sama zapowiedź wpisania dłużnika na listę NOT RECOMMEND skutecznie motywuje do natychmiastowego uregulowania należności. Ta efektywność działania NOT RECOMMEND powoduje, że jest to najtańsza, najprostsza i niezwykle skuteczna forma windykacji.

5. **Zgłoszenie do NOT RECOMMEND nie oznacza automatycznego zamieszczenia zgłoszonej firmy w Wykazie.** W pierwszym etapie wysłana jest do kontrahenta informacja zachęcająca do kontaktu z dostawcą i podjęcia rozmów w celu polubownego rozwiązania sprawy (np. jednorazowa spłata należności, przedłużenie terminu płatności lub spłata na raty).
6. W przypadku polubownych ustaleń deklaracja kontrahenta do konkretnego terminu i warunków płatności jest podstawą uznania zaległości płatniczej wobec dostawcy. Bardzo ważne, aby deklaracja miała formę pisemną – pisma tradycyjnego lub w postaci e-maila. Deklaracja w takiej formie jest dla wierzyciela podstawą do szybszego dochodzenia wierzytelności na drodze sądowej.
7. Jeżeli kontrahent pomimo poinformowania go o możliwości zamieszczenia w wykazie NOT RECOMMEND nie podejmuje rozmów lub nie dochodzi do polubownych ustaleń lub też się z tych ustaleń nie wywiązuje, to stawia zdolność finansową jego firmy pod dużym znakiem zapytania.
8. W sytuacji braku możliwości odzyskania należności wg opisanego wyżej schematu postępowania pozostaje skierować sprawę na drogę sądową.

### **Mając zaległości finansowe...**

1. **Nie unikajmy kontaktu z dostawcą.** Szukajmy aktywnego wyjścia z pętli zadłużenia.
2. Najtrudniejszy klient to taki, z którym nie ma kontaktu. Usługa NOT RECOMMEND zachęca do kontaktu i podejmowania rozmów. Idealnym zachowaniem dłużnika jest jego pierwszy kontakt z dostawcą. Takie zachowanie stanowi o wysokim poczuciu odpowiedzialności handlowej i jakości kontaktów o co głównie apelujemy.
3. Jeżeli nasze problemy finansowe, choć poważne są tylko przejściowe, zaproponujemy dostawcy rozłożenie spłaty zaległości na dogodne raty. Starajmy się, aby warunki porozumienia były jak najbardziej dopasowane do bieżącej sytuacji finansowej naszej firmy.
4. **Pamiętajmy, że 99% dostawców jest skłonna porozumieć się co do innego terminu i warunków spłaty.** Zawarcie porozumienia jest najlepszym sposobem na rozwiązanie problemu zadłużenia.
5. **Lepiej podjąć próbę polubownej spłaty zadłużenia niż czekać aż sprawa trafi do sądu lub do komornika.** Oszczędzi to nam nie tylko czasu ale i dalszego powiększania się zadłużenia w wyniku narastania odsetek i wysokich kosztów sądowych i egzekucyjnych.
6. Przejściowe problemy finansowe mogą przydarzyć się nawet "wytrawnym" przedsiębiorcom, często są niezależne od firmy a wynikają bezpośrednio z czynników zewnętrznych.