Jak skutecznie zabezpieczyć firmę i odzyskać należności? Praktyczne podejście dla MŚP

Nieopłacona faktura rzadko jest początkiem problemu. Zwykle poprzedzają ją sygnały ostrzegawcze: wydłużane terminy płatności, unikanie formalnych odbiorów, kwestionowanie uzgodnionego zakresu prac czy kolejne prośby o odroczenie zapłaty. Dla przedsiębiorcy z sektora MŚP nawet pojedyncza istotna należność może przełożyć się na realne ryzyko utraty płynności. Skuteczne odzyskiwanie należności zaczyna się więc znacznie wcześniej niż na etapie wezwania do zapłaty – od właściwego ukształtowania relacji z kontrahentem.

Umowa powinna zabezpieczać biznes, gdy pojawia się problem

Wartość dobrze przygotowanej umowy ujawnia się przede wszystkim wtedy, gdy współpraca przestaje przebiegać zgodnie z założeniami. Kluczowe są jasne zasady płatności i odbioru świadczeń, skutki opóźnienia oraz możliwość wstrzymania dalszej realizacji. W zależności od skali współpracy warto stosować zaliczki, płatności etapowe i dodatkowe zabezpieczenia. Im większe zaangażowanie finansowe przedsiębiorcy, tym mniej powinien on uzależniać odzyskanie wynagrodzenia od końcowego etapu projektu.

W sporze liczy się nie tylko racja, ale dowody

Jednym z najczęstszych problemów w sporach gospodarczych nie jest brak podstaw do żądania zapłaty, lecz brak dokumentów pozwalających skutecznie wykazać roszczenie. W praktyce biznes często wyprzedza dokumentację: zamówienia są składane telefonicznie, zakres prac zmienia się podczas spotkań, a odbiory następują bez formalnego potwierdzenia.

Dlatego kluczowe ustalenia warto dokumentować na bieżąco, a ustalenia dokonane ustnie – potwierdzać e-mailem. Coraz większe znaczenie mają także dane elektroniczne, w tym komunikatory, logi, pliki i historia zmian dokumentów. W razie podejrzenia nadużycia ich szybkie zabezpieczenie może mieć zasadnicze znaczenie.

Czas wpływa na realną wartość roszczenia

Po pojawieniu się opóźnienia nie warto ograniczać się do kolejnych monitów. Trzeba ocenić nie tylko wysokość i podstawę roszczenia, lecz także kondycję finansową kontrahenta i realną możliwość późniejszej egzekucji.

Roszczenie wobec wypłacalnego kontrahenta i to samo roszczenie dochodzone kilka miesięcy później, po rozpoczęciu restrukturyzacji lub utracie płynności przez dłużnika, mogą mieć zupełnie inną wartość ekonomiczną.

Dlatego decyzja o dalszych krokach powinna łączyć ocenę prawną z biznesową. Czasem najlepszym rozwiązaniem będzie ugoda lub harmonogram spłat, a czasem szybkie skierowanie sprawy do sądu i równoczesne podjęcie działań zmierzających do zabezpieczenia roszczenia.

Wyrok to nie cel sam w sobie

Przedsiębiorcy często koncentrują się na pytaniu, czy mogą wygrać sprawę. Równie ważne jest jednak to, czy po uzyskaniu wyroku będzie z czego prowadzić egzekucję.

Dlatego już przed wniesieniem pozwu warto ocenić sytuację majątkową dłużnika, czas potrzebny na uzyskanie tytułu wykonawczego oraz możliwość zabezpieczenia majątku. W odpowiednich przypadkach należy także zweryfikować, czy istnieją podstawy do dochodzenia odpowiedzialności od członków zarządu lub innych osób.

Wygranie procesu jest środkiem do odzyskania należności – nie celem samym w sobie.

Ochrona należności to element zarządzania ryzykiem

Dla sektora MŚP kluczowe są trzy elementy: właściwie przygotowane umowy, spójna dokumentacja oraz szybka reakcja na pierwsze sygnały ostrzegawcze. Najbardziej kosztowne problemy zwykle nie wynikają z braku dostępnych narzędzi prawnych, lecz z tego, że przedsiębiorca sięga po nie zbyt późno.



Krzysztof Żuradzki
Adwokat, Wspólnik Zarządzający, Rzecznik Praw Przedsiębiorców RIG w Katowicach



Joanna Boroń
Adwokat, Doradca restrukturyzacyjny, Senior Counsel

KBZ Żuradzki Barczyk & Wspólnicy