



## O windykacji dla przedsiębiorców

**Problemy związane z windykacją należności od kontrahentów były tematem prezentacji GPM Vindexus na konferencji Izby Polska-Azja. Spotkanie odbyło się 22 marca br. w Warszawie i połączone było ze szkoleniem dla przedsiębiorców.**

Oferta instytucji i rynku finansowego dla przedsiębiorstw i przedsiębiorców – tak brzmiało motto konferencji. W spotkaniu uczestniczyły firmy z udziałem kapitału chińskiego, wietnamskiego czy koreańskiego, zainteresowane współpracą z Polską. Udział GPM Vindexus miał charakter gościnny, obok m.in. BGK czy KUKE.

*Polscy przedsiębiorcy szukając nowych możliwości rozwoju, napotykać niestety nierzetelnych kontrahentów – mówi mec. Dariusz Derbich, Dyrektor ds. prawnych GPM Vindexus, autor prezentacji. Brak płatności za zrealizowaną umowę często jest przyczyną utraty płynności finansowej, a nawet może skutkować upadłością przedsiębiorcy. Celem uniknięcia takich sytuacji konieczne jest rzetelne rozeznanie się w sytuacji majątkowej partnera biznesowego, należyte sformułowanie umowy oraz monitorowanie wypłacalności kontrahenta w trakcie realizacji umów. Ubezpieczenie transakcji handlowych nie zawsze jest możliwe. A mając na uwadze znaczną skalę zarówno opóźnień w zapłacie kwoty transakcyjnej, jak i całkowitego braku realizacji umówionej płatności, przedsiębiorcy powinni rozważyć skorzystać z usług podmiotów profesjonalnie działających na rynku wierzycelności. Ten profesjonalizm bowiem pozwoli zminimalizować czas i koszty dochodzenia zaległej należności jak i znacząco zwiększyć prawdopodobieństwo wyegzekwowania uzgodnionej kwoty.*

W wystąpieniu przygotowanym przez GPM Vindexus, oprócz typowej prezentacji spółki i jej działalności, zwracaliśmy także uwagę na problemy związane z odzyskiwaniem należności powstałych ze stosunków umownych zawartych przez podmioty z różnych krajów (komplikacje z jurysdykcją, różne porządki prawne, różne instytucje odpowiedzialne za przymusowe odzyskiwanie wierzycelności).

Udział w tego rodzaju spotkaniach jest ważny z punktu widzenia rozwoju firmy, i to zarówno w tej bliższej, jak i dalszej perspektywie – mówi mec. Agnieszka Komoszka, Dyrektor ds. handlowych GPM Vindexus. *W bliższej, ponieważ pozyskanie kontrahentów z nowych obszarów rynku zwiększa dywersyfikację naszego portfela wiarytelności. A w tej chwili jest on w dużej mierze zdominowany przez wiarytelności bankowe i telekomunikacyjne. Natomiast w dalszej perspektywie rozwoju firmy, nawiązanie kontaktów z podmiotami, których działalność wykracza poza granice naszego kraju, może mieć duże znaczenie –* dodaje Agnieszka Komoszka.

Izba Przemysłowo Handlowa Polska-Azja powstała w kwietniu 2016 roku z inicjatywy polskich przedsiębiorców. Jej misją jest efektywne kojarzenie popytu i podaży dzięki tworzeniu warunków dla rozwoju działalności inwestycyjnej na rynkach wschodnich. Izba skupia zarówno małe firmy, jak i spółki akcyjne zainteresowane rozwojem we współpracy z zagranicznymi partnerami biznesowymi, poszerzeniem swojej sieci kontaktów oraz dostępem do najświeższych informacji dotyczących istotnych wydarzeń zarówno w Polsce, jak i na świecie.

Warszawa, dnia 26 marca 2018 roku