**Jest czas, by zadziałać! Faktury z 2021 roku przedawnią się wraz z końcem roku!**

**31 grudnia 2022 roku to ważna data dla wszystkich wierzycieli – tego dnia bowiem przedawniły się faktury wystawione w 2020 roku. Według ekspertów – wartość tych faktur może wynieść od kilku do kilkunastu miliardów złotych. Co zrobić, żeby 31 grudnia 2023 roku nie przedawniły się faktury z 2021? Nie zostawiać nic na ostatnią chwilę!**

**31 grudnia 2022 roku to ważna data dla wszystkich wierzycieli – tego dnia bowiem przedawniły się faktury wystawione w 2020 roku. Według ekspertów – wartość tych faktur może wynieść od kilku do kilkunastu miliardów złotych. Co zrobić, żeby 31 grudnia 2023 roku nie przedawniły się faktury z 2021? Nie zostawiać nic na ostatnią chwilę!**

„Przede wszystkim sporządźmy listę niezapłaconych faktur przez kontrahentów – warto na nią wpisać wszystkie opóźnione płatności, nie tylko te z 2020 roku, ale także te, u których termin zapłaty przypadał kilka dni czy tygodni temu. Z doświadczenia wiem, że taka lista może być naprawdę spora” – zauważa Anna Gąsiorowska.

Następnie – uporządkujmy je od ważności – na górze listy – te najstarsze, którym grozi przedawnienie, następnie te najwyższe lub według własnego kryterium. „I zacznijmy działać! Kontaktujmy się z dłużnikami, ale w sposób przemyślany. Dłużnik bardzo szybko się zorientuje, że windykacja wobec niego jest prowadzona nieprofesjonalnie, chaotycznie, wręcz – w desperacji. Unikajmy tego. Lepiej jest poświęcić tydzień i kwotę z jednej niezapłaconej faktury na szkolenie u profesjonalistów z negocjacji windykacyjnych, niż próbować odzyskiwać swoje pieniądze na tzw.”czuja”. Zaprocentuje to w przyszłości. Po co mamy uczyć się na własnych błędach, jeśli ktoś już wcześniej je popełnił i lepiej uczyć się na błędach innych?” – pyta retorycznie Anna Gąsiorowska.

Dłużnik ma prawo odmówić podjęcia negocjacji windykacyjnych, próbować się „zapaść pod ziemię”, przedłużać rozmowy w nieskończoność. Według windykatora Anny Gąsiorowskiej, takie jest jego prawo i może z niego korzystać, co nie zamyka drogi do innych działań zmierzających do zapłaty za fakturę po terminie. „Są różne typy dłużników, do każdego można dotrzeć w odpowiedni sposób, ale w każdej grupie znajdzie się pewien odsetek ludzi, z którymi dialog z różnych powodów nie jest możliwy. Wtedy pozostaje nam jedynie droga sądowa”.

Negocjator Anna Gąsiorowska zwraca uwagę, że miękka windykacja nie kończy się wraz ze złożeniem pozwu o zapłatę do sądu i otrzymania nakazu zapłaty. „Przede wszystkim – dłużnicy w obecnych czasach są świadomi swoich praw i są świadomi sztuczek prawnych, jakie mogą stosować, by nie dopuścić do wydania nakazu lub by postępowanie mocno przedłużyć. Wielu wierzycielom wydaje się, że wystarczy złożyć pozew i już przerywa się bieg przedawnienia. Praktyka pokazuje, że nie zawsze tak jest. Zadbajmy o to, by po naszej stronie wszystko było dopięte na ostatni guzik – że jesteśmy w posiadaniu wszystkich dokumentów, że znamy adresy dłużnika (tak, często jeden adres to za mało). I bądźmy aktywni w trakcie postępowania sądowego – reagujmy na wszystkie próby przedłużania postępowania”.

Ponadto – droga sądowa nie zamyka możliwości dalszych negocjacji z dłużnikiem – a często – jest to dodatkowy argument za tym, by zaczął spłacać swój dług wobec nas. „Dotykamy tu kwestii zapowiadania sankcji i ich wprowadzania w życie. Większy efekt przyniesie nam poinformowanie dłużnika, że jeśli nie zapłaci za fakturę w ciągu tygodnia, to złożymy wniosek, niż samo złożenie wniosku „z zaskoczenia”. Dłużnik będzie miał świadomość, że jak mówimy, tak robimy, a nie tylko składamy obietnice bez pokrycia. Jeszcze skuteczniejsze będzie wprowadzenie wcześniej innych sankcji, a wystąpienie o nakaz zapłaty – zostawić na późniejszy czas. „Gdy w trakcie rozmów z dłużnikiem zapowiemy mu, że jeśli nie wpłaci do ustalonego dnia danej kwoty, to na przykład zablokujemy mu możliwość robienia dalszych zakupów w naszej hurtowni czy sklepie z opóźnionym terminem zapłaty, to tego dnia to zróbmy. Nie czekajmy jeszcze jednego, trzech dni, bo może zapłaci. Bądźmy konsekwentni” – uważa Anna Gąsiorowska.

Nie zostawiajmy sobie drogi sądowej czy rozpoczęcia negocjacji windykacyjnych na ostatnie dni 2022 roku. Zawsze mogą się pojawić nieoczekiwane zdarzenia, jak choroba czy wyjazd, który uniemożliwi nam skuteczne działanie. Najlepszy czas na podjęcie działań jest właśnie teraz.