

Lek na zatory nie pomaga

Sylwia Wedziuk
2015-08-27 22:00

Nowelizowana właśnie ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych miała być remedium na zatory. Ale nie działa. I raczej nie zadziała

Miała zmniejszyć problem zatorów płatniczych w Polsce, ale nic nie zmieniła. Mowa o ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. — Pomimo wiążących się z tym ryzyk prawnych po stronie dłużników przedsiębiorcy powszechnie nadal stosują terminy zapłaty przekraczające 60 dni — mówi Robert Uhl, managing associate w kancelarii Deloitte Legal. Większość przedsiębiorstw nawet nie zauważyła jej wejścia w życie, choć funkcjonuje od kwietnia 2013 r. Właśnie jest nowelizowana i w nowej wersji powinna wejść w życie w 2016 r. Ale jej odświeżenie problemu zatorów też nie rozwiąże. Po co firmom ustawa, która nie działa?

Obowiązek, ale z furtką

Katarzyna Zańko, senior associate w kancelarii SSW Spaczyński Szczepaniak i Wspólnicy, zauważa, że ustawa została wprowadzona, żeby zapewnić zgodność polskich regulacji z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Zasadniczo zobowiązuje ona do stosowania terminów zapłaty nie dłuższych niż 60 dni. Oblicza się je od dnia doręczenia dłużnikowi faktury albo rachunku potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi. Jeszcze krótsze, bo 30-dniowe, terminy obowiązują podmioty publiczne. Przy tym niezależnie od tego, jaki termin zostanie ustalony, ustawa przewiduje, że od 30. dnia będą naliczane odsetki, które wierzyciel będzie mógł egzekwować. Można też jednak umówić się na dłuższy termin płatności niż przewidziany w ustawie, o ile nie jest to sprzeczne ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współzycia społecznego, a poza tym — musi być obiektywnie uzasadnione, biorąc pod uwagę właściwość towaru lub usługi. Właśnie tę furtkę wykorzystują przedsiębiorcy.

— Użyte w ustawie niedookreślone zwroty pozostawiają duży margines swobody przy formułowaniu umów, co niestety jest często nadużywane przez odbiorców towarów i usług — przyznaje Katarzyna Zańko. — Ponadto stosunkowo niewielu wierzycieli w pełni egzekwuje uprawnienia wynikające z ustawy, obawiając się pogorszenia relacji z kontrahentami oraz ich i utraty. Wielu przedsiębiorców zamiast tego woli pogodzić się z późnymi płatnościami, niż dochodzić odsetek i rekompensat, przynajmniej w przypadku nieznacznych zaległości — wtóruje jej Robert Uhl.

Ważny punkt przetargu

Do tego egzekwowanie należności wcale nie jest takie proste, szczególnie dla firm o słabszej pozycji rynkowej.

— Firmy o silniejszej pozycji łatwo mogą uzasadnić stosowanie dłuższych terminów zapłaty, ze świadomością, że ich kontrahenci i tak się zgodzą na takie warunki, ponieważ zależy im na podpisaniu umowy — zwraca uwagę Łukasz Kozłowski, ekspert Pracodawców RP. Ponadto często nie pozostawia im się wyboru.

— Dochodzą do nas sygnały od agencji reklamowych, które w momencie przystępowania do przetargu proszone są o zadeklarowanie, czy uznają terminy płatności wynoszące 60, 90 albo 120 dni. Rzadko narzuca się takie zapisy wprost, ale każdy wie, że odpowiedź przecząca na takie pytanie wyklucza w większości przypadków z postępowania przetargowego. Tak tworzy się ciche przyzwolenie na proceder — tłumaczy Paweł Tyszkiewicz, pełnomocnik zarządu Stowarzyszenia Komunikacji Marketingowej SAR, które nie od dziś walczy z problemem wydłużonych terminów płatności.

Ponadto do próby wymuszenia wydłużonych terminów często dochodzi na etapie negocjacji w ramach finalizacji umowy.

— To też niewralgiczny moment, stawiający agencję w asymetrycznej sytuacji — ponieważ dużo już zainwestowała w projekt i jedynym sposobem na zwrot inwestycji jest podpisanie umowy, nawet za cenę niekorzystnych zapisów — mówi Paweł Tyszkiewicz.

Zmiany nic nie zmienia

Projekt nowelizacji jest już w Sejmie. Tyle że zmiany też... niewiele zmienią.

— To tylko techniczna korekta, która polega głównie na zmianie sposobu obliczania odsetek, a to problemu zatorów na pewno nie wyeliminuje. Mam wrażenie, że ustawodawca zabiera się za to nie od tej strony, co trzeba, bo głównym problemem są kłopoty z egzekwowaniem zobowiązań — nasze sądy gospodarcze nie funkcjonują sprawnie i żeby wyeliminować problem zatorów, trzeba by je usprawnić — twierdzi Łukasz Kozłowski. Nowelizacja przewiduje jednak także zmianę warunków pozwalających na umowne wydłużenie terminu zapłaty.

— Zgodnie z kierunkiem wyznaczonym przez dyrektywę, strony będą mogły uzgodnić termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, pod warunkiem że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Nowelizacja precyzuje też, w jaki sposób należy dokonywać oceny, czy postanowienie umowne jest rażąco nieuczciwe — mówi Katarzyna Zańko.

— Przy ocenie tej kwestii brane będą pod uwagę wszystkie okoliczności sprawy, w tym w szczególności rażące

odstępstwa od dobrych praktyk handlowych i właściwości towaru lub usługi — tłumaczy Robert Uhl.

Jego zdaniem, nowelizacja zmierza również do wykluczenia niektórych ze stosowanych obecnie przez firmy rozwiązań na obejście wymogu terminu zapłaty do 60 dni. Projekt przewiduje na przykład, że ustalenia w umowie harmonogramu zapłaty zobowiązania w częściach będzie dopuszczalne tylko wtedy, kiedy takie ustalenie nie będzie rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Zmienione przepisy mają też przewidywać, że data otrzymania faktury albo rachunku potwierdzających dostawę towaru czy usługi nie będzie podlegać porozumieniu pomiędzy dłużnikiem a wierzycielem.

— Zmiany te nie wyeliminują jednak wszystkich ze stosowanych już przez przedsiębiorców i zgodnych z prawem sposobów na to, żeby faktyczna płatność dokonywana była w terminie znacznie późniejszym niż 60 dni — przyznaje Robert Uhl.

Mali najbardziej poszkodowani

Tymczasem dla małych i średnich firm wydłużanie terminów płatności to ogromny problem.

— Terminy tak abstrakcyjne jak 90 czy 120 dni to poważny zator płatniczy, który prowadzi do zachwiania płynności finansowej i w efekcie nawet do bankructwa — apeluje Paweł Tyszkiewicz. A to właśnie duże firmy najczęściej wymuszają długie terminy płatności na mniejszych.

— Przykładem może być Procter & Gamble, który przesunął terminy płatności z 45 do 75 dni, Mondolez International czy 3G Capital, proponujący 120 dni — wylicza Paweł Tyszkiewicz.

Ponadto wspomina on o niedawnym przetargu ogłoszonym przez firmę kosmetyczną Coty, która zażądała aż 150 dni na uregulowanie swoich należności. Zgodnie z ostatnim badaniem Krajowego Rejestru Długów i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, aż 84 proc. firm skarży się na problem zatorów płatniczych. Przy tym znacznie częściej dotyka on małych niż dużych firm. To małe firmy płacą też za zatory najwięcej — przeznaczają na to aż 8 proc. wszystkich swoich wydatków. © ®