

Co najmniej 40 euro zawsze po terminie

W ostatnim czasie coraz częściej mówi się i pisze o problemie niewypłacalności polskich przedsiębiorców. Z opublikowanych raportów wynika, że procentowo największy wzrost ich liczby, w stosunku do roku poprzedniego, dotyczy branży transportowej. Jedną z przyczyn takiego stanu są rosnące zatory płatnicze, z których część przeradza się w definitywny brak zapłaty.



Dawid Korczyński
Adwokat, Prawniczy Transportu

PRAWNICYTRANSPORTU.PL
O PRAWIE I PODATKACH W TRANSPORCIE

Opóźnienia w płatnościach, nie mówiąc już o ich całkowitym braku, przekładają się na wiele obszarów funkcjonowania firmy. Powodują obniżenie zysku, ograniczenie inwestycji lub spowolnienie rozwoju przedsiębiorstwa. Coraz częściej jednak mają one bezpośredni skutek w problemach z regulowaniem zobowiązań, powodując, że kolejne podmioty w łańcuchu dostaw nie otrzymują swoich należności na czas lub w ogóle. Konsekwencją tego jest również obniżenie wiarygodności finansowej zarówno wobec kontrahentów, jak i pracowników.

Dłużnicy zadowoleni

Według badań, problem przeterminowanych płatności może dotyczyć nawet 80-90 procent przedsiębiorców. Średnia wartość zapłaconych po terminie faktur kształtuje się na poziomie ok. 22,3 procenta, co oznacza, że na każde 1000 zł należne przedsiębiorcy z tytułu wykonanych usług lub dostawy towaru 223 zł zapłacone jest po terminie.¹

Problemy z zatorami płatniczymi i niewypłacalnością nie dotyczą wyłącznie małych firm, ale również średnich i dużych podmiotów - zresztą nie są problemem tylko polskich przedsiębiorców. Wyraz przeciwdziałania im daje dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. W jej

wstępnej części czytamy, że opóźnienia w płatnościach stały się korzystne finansowo dla dłużników w większości państw członkowskich z uwagi na naliczanie niskich lub zerowych odsetek za opóźnienia w płatnościach lub powolne procedury ściągania należności.

Spowolnienie potęguje kłopoty

Musi więc dojść do zdecydowanej zmiany w kierunku kultury szybkich płatności, odwrócenia tej tendencji i zniechęcenia do przekraczania terminów. Należy wprowadzić szczegółowe przepisy dotyczące terminów płatności i rekompensaty dla wierzycieli za poniesione koszty odzyskiwania należności. W dyrektywie wyraźnie zauważono, że opóźnienia w płatnościach mają negatywny wpływ na płynność finansową i komplikują zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Wpływa to również na ich konkurencyjność i rentowność, gdy z powodu opóźnień w płatnościach wierzyciel zmuszony jest sięgać do zewnętrznych źródeł finansowania.

Ryzyko takich negatywnych skutków znacznie wzrasta w okresach spowolnienia gospodarczego, kiedy uzyskanie dostępu do finansowania jest trudniejsze. Postanowienia w/w dyrektywy zostały transponowane do polskiego porządku prawnego². Dyrektywa i ustawa przewidują instrumenty prawne, które umożliwiają przeciwdziałanie zatorom płatniczym poprzez dyscyplinowanie kontrahentów do dokonywania terminowych płatności. Uwagę warto zwrócić również na przedstawioną przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii Zieloną księgę dotyczącą zatorów płatniczych w Polsce, rozpoczynającą debatę nad poprawą tej sytuacji.

¹Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Informacja sygnałna. Styczeń 2018; Atradius Payment Practices Barometer. International survey of B2B payment behavior. Poland – key survey results, May 2017.

²Ustawą z dnia 8 marca 2013 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.

Opóźnienia w płatnościach są źródłem wielu trudnych chwil dla przedsiębiorców.

Problemy z zatorami płatniczymi i niewypłacalnością nie dotyczą wyłącznie małych firm, ale również średnich i dużych podmiotów, nie są problemem tylko polskich przedsiębiorców.

Na koszt dłużnika

Rozwiązaniem prawnym, które ma poprawić sytuację wierzycieli, obowiązujące od kilku lat, jest przysługująca wierzycielowi od dłużnika, bez wezwania, kwota 40 euro, stanowiąca rekompensatę za koszty odzyskiwania należności. Kwota ta należy się w każdym przypadku przekroczenia terminu płatności, dotyczy jednak wyłącznie transakcji dokonywanych pomiędzy przedsiębiorcami (B2B) - nie można jej się domagać od kontrahenta będącego zwykłym konsumentem (B2C). W przypadku kwoty 40 euro wierzyciel nie musi jej faktycznie ponieść, bowiem to kwota zryczałtowana wynikająca z samego faktu przekroczenia terminu płatności. Można obciążyć nią kontrahenta i żądać jej zapłaty bez spełnienia żadnych dodatkowych wymagań, należy się od każdej niezapłaconej w terminie faktury.

Oprócz wymienionych 40 euro, wierzycielowi przysługuje również zwrot, w uzasadnionej wysokości, poniesionych kosztów odzyskiwania należności przewyższających tę kwotę. Tym samym, jeżeli kontrahent spóźnia się z płatnością, a przedsiębiorca poniósł wydatki związane z odzyskiwaniem należności wyższe niż 40 euro, np. koszty windykacji przedsądowej prowadzonej przez kancelarię, wówczas dłużnik jest zobowiązany pokryć te koszty w całości, o ile ich wysokość ma uzasadnienie.

Szybsza reakcja

Możliwość żądania od kontrahenta zapłaty kosztów odzyskiwania należności na podstawie wspomnianej ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych należy odróżnić od zwrotu kosztów sądowych i zastępstwa sądowego w przypadku skierowania windykacji na drogę postępowania sądowego lub komorniczego. Koszty te są od siebie niezależne.

Szansa na obciążenie spóźniającego się z płatnościami kontrahenta zryczałtowaną kwotą 40 euro lub wyższą, daje przedsiębiorcom możliwość monitorowania płatności, od samego początku, gdy opóźnienie jest nieznaczne. Pozwala zaznaczyć kontrahentowi brak akceptacji dla takich działań i kontrolę nad finansami, ukazuje profesjonalizm firmy i to, że nie toleruje nierzetelności ze strony

swoich klientów. Przed wprowadzeniem przepisów wszystkie czynności dotyczące monitorowania należności, czy przedsądowego dochodzenia zapłaty obciążały wierzyciela przez co zwlekali oni z czynnościami. W obecnej sytuacji, gdy koszty podejmowanych przez wierzyciela działań ostatecznie ponosi dłużnik, nie ma uzasadnienia dla zwlekania z reagowaniem na zatory płatnicze.

Nieracjonalne terminy płatności.

Zatory płatnicze można zdefiniować jako nieterminowe wywiązywanie się z odroczonej płatności. Dodatkowo w obrocie gospodarczym występuje też inne zjawisko o bardzo zbliżonych w praktyce skutkach. Jest nim stosowanie zbyt długich, często nieracjonalnych terminów płatności za dostarczone towary i usługi. Brak terminowej zapłaty za towary lub usługi, jak również długie oczekiwanie na nią, generuje szereg negatywnych konsekwencji.

Źródło: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Zatory płatnicze w Polsce Zielona Księga, kwiecień 2018.

Płatność po terminie zaakceptowana przez wierzyciela.

W praktyce nierzadko zdarzają się sytuacje, że kontrahentów prowadzących stałą współpracę łączy umowa ramowa, w której ustalili terminy zapłaty. Mogą jednak poczynić ustne ustalenia i zmienić wcześniej wskazane daty. Gdy nie znajdą one odzwierciedlenia w dokumentach, powstanie sytuacja w pewien sposób niebezpieczna dla zobowiązanego - kontrahent zostanie obciążony kwotą 40 euro od każdej faktury zapłaconej po terminie wynikającym z umowy. Dlatego warto, aby ustalenia stron dotyczące późniejszego uiszczenia zapłaty znalazły odpowiednie odzwierciedlenie - w mailu, aneksie do umowy, czy samych fakturach.

Przykład: Po wielu miesiącach współpracy strony ustnie przedłużyły termin współpracy z dwóch tygodni do trzech tygodni. Przedsiębiorca wystawia kontrahentowi 100 faktur rocznie, które są płacone w ustnie ustalonym terminie trzech tygodni, a nie widniejącym w umowie i fakturach terminie dwóch tygodni. Po trzech latach strony zakończyły współpracę. W tym czasie 200 faktur zostało zapłaconych w terminie trzech tygodni. Przedsiębiorca wystąpił do kontrahenta o zapłatę kwoty po 40 euro od każdej faktury zapłaconej w terminie trzech, a nie dwóch tygodni, tj. o kwotę 8000 euro. Kontrahentowi może być trudno uniknąć zapłaty, jeżeli nie dysponuje potwierdzeniem przedłużenia terminu płatności, a na fakturach pomimo ustnych ustaleń stron cały czas był wpisywany termin dwutygodniowy. Sytuacje takie w praktyce nie należą do rzadkości. Dlatego w sytuacji, gdy strony przedłużają wcześniej ustalony termin płatności, powinno to znaleźć odpowiednie odzwierciedlenie.

Dobra wiadomość!

Oprócz ustawowych 40 euro, wierzycielowi przysługuje również zwrot poniesionych kosztów odzyskiwania należności przewyższających tę kwotę.