

Prawo

2019-07-09

Sejm uchwalił ustawę, która ma ograniczyć zatory płatnicze



Ograniczenie zatorów płatniczych, czyli opóźnień w płaceniu kontrahentom – to główny cel ustawy przeciwdziałającej zatorom, którą wczoraj wieczorem uchwalił Sejm. Zatory powodują, że firmy mają kłopoty z płynnością finansową. Utrudniają też ich rozwój. Główne rozwiązania ustawy przygotowanej przez MPiT to: skrócenie terminów zapłaty; uprawnienie prezesa UOKiK do ścigania przedsiębiorstw generujących największe zatory; zobowiązanie największych firm do raportowania do MPiT swoich praktyk płatniczych; ulga na złe długi w PIT i CIT (na wzór tej w VAT).

Ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych ma wejść w życie 1 stycznia 2020 roku.

– Bardzo się cieszę, że Sejm uchwalił ustawę ograniczającą zatory. To nasza recepta na zjawisko, które wpędza przedsiębiorców w kłopoty. Zatory wywołują efekt domina – firma, która nie otrzymuje pieniędzy w terminie, sama nie ma za co płacić swoim kontrahentom, brakuje jej pieniędzy na spłatę kredytów czy opłaty. Często odbywa się to kosztem pracowników, którzy albo nie otrzymują pensji, albo dostają je po terminie. W skrajnych przypadkach zatory doprowadzają nawet do upadku przedsiębiorstw. Wystarczy przypomnieć losy podwykonawców na budowach dróg. Co więcej, opóźnione płatności uderzają w rozwój firm, którym brakuje pieniędzy na inwestycje. To z kolei godzi we wzrost gospodarczy. Trudno dłużej spokojnie przyglądać się temu patologicznemu zjawisku. Dlatego przygotowaliśmy nowe przepisy – mówi minister Jadwiga Emilewicz.

Marek Niedużak, wiceszef MPiT odpowiedzialny za prace nad projektem, wskazuje: – Ustawa ta powstała zgodnie z naszą filozofią, która polega na tym, że najpierw słuchamy przedsiębiorców, a dopiero potem

tworzymy przepisy. Poprzedziła ją Zielona Księga i jej konsultacje. Analiza sytuacji pokazała, że uzasadnione jest uchwalenie ustawy, która ograniczy zatory. Uregulowania wymagają przede wszystkim takie sytuacje, w których duże firmy o stabilnej sytuacji finansowej, wykorzystują swoją pozycję - narzucają słabszym kontrahentom wydłużone terminy zapłaty lub nie płacą im w umówionym terminie. Tworząc nowe prawo, wzorowaliśmy się na Wielkiej Brytanii, Francji, Irlandii czy Holandii. Po wejściu przepisów w życie będziemy monitorować to, jak się sprawdzają, bo firmy stosujące niechlubne praktyki zazwyczaj chcą omijać nowe regulacje. Będziemy na to reagować.

Jak jest

Według szacunków od 80 do 90 proc. przedsiębiorstw w Polsce nie otrzymuje zapłaty w ustalonym terminie. Dodatkowo, w praktyce mamy do czynienia z narzucaniem nawet 180-dniowych terminów płatności.

Jak podał w marcu BIG InfoMonitor, w pierwszym kwartale tego roku odsetek przedsiębiorstw, którym kontrahenci w ostatnich sześciu miesiącach opóźnili płatności o ponad 60 dni, wyniósł 49 procent. W analogicznym okresie 2018 r. było to 53 proc., a w ostatnim kwartale ub.r. 54 proc. Najgorzej pod tym względem jest w budownictwie i transporcie, w tych branżach ponad 60 proc. firm dotknęły takie problemy. Na drugim biegunie jest przemysł – tu kłopotów z nieterminowością kontrahentów doświadcza 43 proc. przedsiębiorstw.

Z Europejskiego Raportu Płatności za 2017 r. wynika, że blisko połowa polskich firm jest zmuszana do akceptowania długich terminów płatności. Według przedsiębiorców co czwarty kontrahent zalega z zapłatą, bo jest to dla niego forma taniego kredytowania swojej działalności – unika w ten sposób brania droższych kredytów bankowych. Głównie duże firmy kredytują się kosztem mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Niekorzystnie odbija się to na działalności najmniejszych firm (np. powoduje trudności z wprowadzeniem na rynek nowych produktów, prowadzi do ograniczenia obrotów, a w konsekwencji zysków). Akceptują one jednak taką sytuację, bo zależy im na utrzymaniu dobrych relacji z kontrahentami, którzy mają mocną pozycję w swoich branżach. Jednocześnie przedsiębiorcom, którzy nie otrzymują zapłaty za swoje towary i usługi, często brakuje pieniędzy na regulowanie swoich zobowiązań wobec innych uczestników rynku.

Kluczowe rozwiązania

30 dni na zapłatę dla podmiotów publicznych

Skrócenie – do maksymalnie 30 dni od dnia doręczenia faktury – terminów zapłaty w transakcjach handlowych, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny (z wyłączeniem podmiotów leczniczych).

60 dni na zapłatę dla firm większych w relacji z mniejszymi

Skrócenie – do maksymalnie 60 dni – terminu zapłaty w transakcjach, w których wierzycielem jest mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo, a dłużnikiem duża firma (tzw. transakcja asymetryczna).

To dłużnik udowodni, że termin zapłaty nie jest rażąco nieuczciwy

W przypadku ustalenia między podmiotami równorzędnymi (np. dwiema średnimi firmami) terminu zapłaty dłuższego niż 60 dni – w razie sporu między nimi to dłużnik, a nie wierzyciel będzie musiał udowodnić, że ustalony termin zapłaty nie był rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela.

Będzie można odstąpić od umowy, gdy termin zapłaty przekracza 120 dni

Możliwość odstąpienia przez wierzyciela od umowy lub jej wypowiedzenia, gdy ustalony w niej termin zapłaty został nadmiernie wydłużony – przekracza 120 dni, liczonych od daty doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostarczenie towaru lub wykonanie usługi, a ustalenie tego terminu było rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela (w tej sytuacji wierzyciel będzie mógł odstąpić od całości umowy lub od jej niewykonalnej części).

Największe firmy będą raportować MPiT swoje praktyki płatnicze

Coroczne przekazywanie przez największych podatników podatku dochodowego od osób prawnych (grupy kapitałowe i firmy, których dochód przekracza rocznie 50 mln euro), ministrowi ds. gospodarki (MPiT) sprawozdań o stosowanych przez siebie terminach zapłaty. Sprawozdania te będą publicznie dostępne, czyli będzie można się z nich dowiedzieć, jak duzi partnerzy realizują swoje zobowiązania oraz ocenić ryzyko wchodzenia z nimi w relacje biznesowe. Pierwsze raporty dotyczące praktyk płatniczych mają być opublikowane w 2021 r. (zostaną w nich podane informacje za 2020 r.).

UOKiK będzie mógł karać firmy, które najbardziej ociągają się z płaceniem kontrahentom

Na firmy, które najbardziej opóźniają regulowanie swoich zobowiązań, prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów będzie nakładał kary pieniężne. Najpierw prezes UOKiK – z urzędu lub na wniosek – oceni, czy doszło do nadmiernego opóźnienia, a jeśli tak, to przy wymierzaniu kary będzie uwzględniał wartość niezapłaconych faktur i długość opóźnień w płatnościach. Nie będzie jednak karany dłużnik, który nie płaci, ponieważ jemu również nie płać.

Firmy, które nie dostają zapłaty na czas, zyskają prawo do ulgi na złe długi w PIT i CIT

Wprowadzenie przepisów mających na celu rozpoznawanie skutków w podatkach PIT i CIT tzw. złych długów (w tym tzw. ulgę na złe długi), na wzór mechanizmu funkcjonującego w podatku VAT. Oznacza to, że wierzyciel, który nie otrzyma zapłaty w ciągu 90 dni od upływu terminu określonego w umowie lub na fakturze, będzie mógł pomniejszyć podstawę opodatkowania o kwotę wierzytelności (z kolei dłużnik będzie miał obowiązek podniesienia podstawy opodatkowania o kwotę, której nie zapłacił).

Odsetki za opóźnienia w transakcjach handlowych wzrosną z obecnych 9,5 do 11,5 proc.

Podniesienie wysokości odsetek ustawowych za opóźnienia w transakcjach handlowych o dwa punkty procentowe, tj. do 11,5 proc., tak aby kredytowanie się kosztem firm było droższe niż uzyskanie pieniędzy np. z kredytu komercyjnego. Jedynie w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot leczniczy, odsetki pozostaną na dotychczasowym poziomie, tj. 9,5 proc.

Będzie łatwiej zabezpieczyć w sądzie roszczenie

Uproszczenie procedury zabezpieczającej przed sądem cywilnym w sprawach o roszczenia pieniężne z tytułu transakcji handlowych, w których wartość wynagrodzenia nie przekracza 75 tys. zł. Oznacza to, że nie trzeba będzie wykazywać interesu prawnego w udzieleniu zabezpieczenia przez sąd – wystarczy, że powód uprawdopodobni roszczenie i okoliczność, że należność nie została uregulowana przez co najmniej 3 miesiące od dnia upływu terminu płatności określonego w fakturze lub umowie. Dzięki temu, po uzyskaniu zabezpieczenia, powód będzie miał większą gwarancję odzyskania swoich należności w przypadku korzystnego wyroku sądu.

Wyższe rekompensaty za koszty odzyskiwania należności

Zróżnicowanie wysokości rekompensat za poniesione koszty związane z odzyskiwaniem należności (obecnie taka rekompensata wynosi 40 euro od każdej niezapłaconej wierzytelności lub jej części). Po zmianach będą wyznaczone trzy progi:

- 40 euro – gdy świadczenie pieniężne nie przekracza 5000 zł;
- 70 euro – gdy świadczenie pieniężne jest wyższe od 5000 zł, ale niższe niż 50 000 zł;
- 100 euro – gdy świadczenie pieniężne jest równe lub wyższe od 50 000 zł.

Dodatkowo wprowadzono mechanizm zapobiegający nadużywaniu prawa do rekompensat. Jednocześnie przyjęto, że podmiot publiczny nie będzie musiał dochodzić rekompensaty za poniesione koszty związane z odzyskiwaniem należności, gdy jej wysokość jest równa lub wyższa od wynagrodzenia za dostawę towaru lub wykonanie usługi.

Nieuzasadnione wydłużanie terminów zapłaty stanie się czynem nieuczciwej konkurencji

Uzupełnienie katalogu czynów nieuczciwej konkurencji (w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji) o działanie polegające na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty za dostarczone produkty lub wykonane usługi.

Źródło: MPiT

Źródło:

<http://paliwa.pl/strona-startowa/archiwum/sejm-uchwalil-ustawe-ktora-ma-ograniczyc-zatory-platnicze>