

REGULACJE ANTYZATOROWE

Czego dotyczą i jak je stosować?

Ministerstwo Rozwoju i Technologii

Spis treści

I.	WSTĘP.....	3
I.1.	Co zmieniają nowe przepisy?	3
I.2.	Zakres przedmiotowy i podmiotowy ustawy.	5
II.	SKRÓCENIE TERMINÓW ZAPŁATY	7
II.1.	Terminy zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny	8
II. 2.	Terminy zapłaty w transakcjach, w których wierzycielem jest MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca	8
II.3.	Automatyczne zastosowanie zgodnego z ustawą terminu zapłaty.....	8
II.4.	Termin zapłaty w przypadku podziału płatności na części.....	9
III.	PODWYŻSZONE ODSETKI ZA OPÓŹNIENIE W TRANSAKCYJACH HANDLOWYCH.....	10
IV.	ZMIANY W ZAKRESIE REKOMPENSATY ZA KOSZTY ODZYSKIWANIA NALEŻNOŚCI	11
IV.1.	Wysokość rekompensaty	11
IV.2.	Rekompensata w transakcjach handlowych, w których wierzycielem jest podmiot publiczny	12
IV. 3.	Zakaz zbywalności prawa do rekompensaty.....	12
V.	OBOWIĄZEK PRZEDKŁADANIA SPRAWOZDAŃ O PRAKTYKACH PŁATNICZYCH.....	13
VI.	SANKCJE ADMINISTRACYJNE DLA NIEUCZCIWYCH KONTRAHENTÓW.....	14
VII.	UPROSZCZONA PROCEDURA ZABEZPIECZAJĄCA	15
VIII.	TZW. ULGA NA ZŁE DŁUGI W PIT I CIT.....	16
IX.	NOWE TYPY CZYNÓW NARUSZAJĄCYCH KONKURENCJĘ	17
X.	PRAWO WIERZYCIELA DO ODSTĄPIENIA LUB WYPOWIEDZENIA UMOWY, W KTÓREJ TERMIN ZAPŁATY PRZEKRACZA 120 DNI	17
XI.	BEZSKUTECZNOŚĆ POSTANOWIEŃ UMOWNYCH ZAKAZUJĄCYCH ALBO OGRANICZAJĄCYCH PRZELEW WIERZYTELNOŚCI.....	18
XII.	INNE ROZWIĄZANIA PRZEWIDZIANE W USTAWIE	19
XII.1.	Przesłanki oceny rażącej nieuczciwości.....	19
XII.2.	Dodatkowe uprawnienia wierzyciela	19
XII.3.	Identyfikacja dużych przedsiębiorców	20

XIII. ZADAWANE PYTANIA.....	21
-----------------------------	----

I. WSTĘP

I.1. Co zmieniają nowe przepisy?

Ustawa z 19 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych (Dz. U. z 2019 r. poz. 1649) weszła w życie 1 stycznia 2020 roku. Wprowadziła ona szereg istotnych zmian, których celem jest skuteczne zmniejszenie zatorów płatniczych, a w konsekwencji przeciwdziałanie ich negatywnym skutkom, takim jak:

- ❖ brak możliwości regulowania przez wierzycieli własnych należności,
- ❖ osłabienie inwestycji,
- ❖ trudności z wprowadzaniem na rynek nowych produktów,
- ❖ konieczność podnoszenia cen produktów lub usług,
- ❖ ponoszenie dodatkowych kosztów związanych z szukaniem alternatywnych źródeł finansowania,
- ❖ zmniejszanie funduszu wynagrodzeń, w tym ograniczanie zatrudnienia.

Aby w sposób kompleksowy wzmocnić pozycję wierzyciela, nowy akt prawny wprowadził zmiany w kilkunastu ustawach:

- ❖ ustawie z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego,
- ❖ ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- ❖ ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych,
- ❖ ustawie z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,
- ❖ ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa,
- ❖ ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe,
- ❖ ustawie z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne,
- ❖ ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych,
- ❖ ustawie z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych,
- ❖ ustawie z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi.

Zasadniczą regulacją – spośród wyżej wymienionych – jest ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych wprowadziła do niej szereg nowych rozwiązań. W tym nowy tytuł: **ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, który zaczął obowiązywać 1 stycznia 2020 roku.**

Ponadto w 2022 r. została uchwalona kolejna nowelizacja regulacji antyzatorowych w postaci **ustawy z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych oraz ustawy o finansach publicznych**, która upraszcza przepisy oraz zwiększa efektywność już istniejących narzędzi.

Wprowadzone lub zmodyfikowane regulacje dają lepsze możliwości ochrony wierzycieli. Część rozwiązań ma na celu wzmocnienie pozycji wierzycieli z sektora MŚP w

Cel ustawy

Gdzie
wprowadziliśmy
zmiany?

transakcjach z dużymi przedsiębiorstwami, ponieważ z dostępnych danych wynika, że negatywne skutki zatorów są szczególnie odczuwalne właśnie dla MŚP.

- ❖ skrócenie terminu zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny, do 30 dni – bez możliwości wydłużenia (wyjątek stanowi podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym, dla którego pozostawia się termin 60-dni),
- ❖ wprowadzenie maksymalnego 60-dniowego terminu zapłaty w transakcjach w których wierzycielem jest MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca,
- ❖ wprowadzenie administracyjnych kar pieniężnych nakładanych na przedsiębiorców, którzy nadmiernie opóźniają się w płatnościach i kredytują swoją działalność kosztem kontrahentów,
- ❖ wprowadzenie tzw. ulgi na złe długi w PIT i w CIT,
- ❖ zobowiązanie największych przedsiębiorców do składania sprawozdania o stosowanych terminach zapłaty,
- ❖ podniesienie o 2 punkty procentowe wysokości odsetek ustawowych za opóźnienia w transakcjach handlowych,
- ❖ wprowadzenie progów wysokości rekompensaty za koszty odzyskiwania należności w zależności od wysokości wynagrodzenia z transakcji handlowej, czyli 40 euro dla kwoty do 5000 zł, 70 euro dla kwoty powyżej 5 000 zł, ale niższej od 50 000 zł, oraz 100 euro dla kwoty 50 000 zł i wyższej,
- ❖ uproszczenie procedury zabezpieczającej,
- ❖ przerzucenie z wierzyciela na dłużnika ciężaru dowodu, że ustalony w umowie termin zapłaty jest rażąco nieuczciwy oraz wprowadzenie możliwości żądania takiego ustalenia w ciągu 3 lat od dnia, w którym nastąpiła lub miała nastąpić zapłata,
- ❖ wprowadzenie możliwości odstąpienia przez wierzyciela od umowy lub wypowiedzenia umowy, gdy termin zapłaty ustalony w umowie jest nadmiernie wydłużony, a ustalenie tego terminu było rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela (możliwość taka przysługuje w przypadku terminu dłuższego niż 120 dni),
- ❖ wprowadzenie zakazu zbywalności prawa do rekompensaty w przypadku dokonania cesji wierzytelności na osoby trzecie (w szczególności na firmy windykacyjne),
- ❖ wprowadzenie rozwiązań, zgodnie z którymi podmiot publiczny może nie dochodzić należności z tytułu rekompensaty, w przypadku gdy jej wysokość jest równa lub wyższa od wysokości należności głównej,
- ❖ uzupełnienie katalogu czynów nieuczciwej konkurencji o działanie polegające na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty,
- ❖ wprowadzenie bezskuteczności postanowień umownych zakazujących albo ograniczających przelew wierzytelności w przeterminowanych transakcjach

Najważniejsze
rozwiązania
w skrócie

handlowych, w których wierzycielem jest MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca,

- ❖ nałożenie obowiązku składania oświadczenia o swoim statusie na wszystkich dużych przedsiębiorców.

Broszura objaśnia wprowadzone zmiany i opisuje możliwości ich praktycznego zastosowania.

Opisane zmiany zasadniczo obowiązują **od 1 stycznia 2020 r.**, z wyjątkiem regulacji dotyczącej bezskuteczności postanowień umownych zakazujących albo ograniczających przelew wierzytelności w przeterminowanych transakcjach handlowych, w których wierzycielem jest MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca, która znajduje zastosowanie do transakcji handlowych zawartych **od 24 stycznia 2023 r.** Ponadto na mocy nowelizacji z 2022 r. wprowadzono zmiany w zakresie postępowania w sprawie nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych, obowiązku sprawozdawczego oraz obowiązku składania oświadczenia o statusie dużego przedsiębiorcy. Broszura prezentuje aktualny stan prawny w tym obszarze, z uwzględnieniem nowelizacji z 2022 r.

UWAGA: Do transakcji handlowych zawartych przed 1 stycznia 2020 r. stosuje się przepisy dotychczasowe nawet, jeśli te umowy są nadal wykonywane. Dotyczy to zwłaszcza umów o świadczenia okresowe. Z kolei zastosowanie tzw. ulgi na złe długi jest możliwe w odniesieniu do transakcji handlowych, w przypadku których termin zapłaty upływa po 31 grudnia 2019 r., niezależnie od terminu zawarcia umowy, z której wynika płatność. Również w przypadku zmian w zakresie rekompensaty oraz ustalania wysokości odsetek za opóźnienie w transakcjach handlowych, zmienione przepisy stosuje się do transakcji handlowych, w których świadczenie stało się wymagalne po dniu wejścia w życie ustawy, nawet jeżeli umowę zawarto przed wejściem w życie przepisów. Natomiast do postępowań zabezpieczających wszczętych przed dniem wejścia w życie ustawy, w przypadku których nie wydano postanowienia w przedmiocie zabezpieczenia, stosowane są przepisy dotychczasowe.

1.2. Zakres przedmiotowy i podmiotowy ustawy.

Przepisy ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych mają zastosowanie tylko do transakcji handlowych, czyli do umów dotyczących odpłatnej dostawy towarów lub odpłatnego świadczenia usług, jeżeli wyłącznymi stronami tych umów są:

- ❖ przedsiębiorcy wpisani do CEIDG i rejestru przedsiębiorców KRS,
- ❖ przedsiębiorcy z państw członkowskich UE, Norwegii, Islandii, Liechtensteinu oraz Konfederacji Szwajcarskiej,
- ❖ oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych,
- ❖ osoby wykonujące wolny zawód,
- ❖ podmioty wykonujące działalność wytwórczą w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego;
- ❖ rolnicy:
 - wynajmujący pokoje, sprzedający posiłki domowe i świadczący w gospodarstwach rolnych inne usługi związane z pobytem turystów;

Do kogo skierowane są przepisy i co regulują?

- będący producentami wina w rozumieniu art. 2 pkt 23 ustawy z dnia 2 grudnia 2021 r. o wyrobach winiarskich, wyrabiający mniej niż 100 hektolitrów wina w roku winiarskim wyłącznie z winogron pochodzących z własnych upraw winorośli;
- w zakresie sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych, o której mowa w art. 20 ust. 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych;
- ❖ koła gospodyń wiejskich, na podstawie ustawy o kołach gospodyń wiejskich;
- ❖ podmioty publiczne:
 - jednostki sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów o finansach publicznych:
 - organy władzy publicznej (np. ministrowie, wojewodowie, organy administracji centralnej), organy kontroli państwowej i ochrony prawa oraz sądy i trybunały;
 - gminy, powiaty województwa oraz ich związki, a także związki metropolitalne;
 - jednostki budżetowe (np. urzędy, ministerstwa);
 - samorządowe zakłady budżetowe (np. miejski zakład komunikacji);
 - agencje wykonawcze (np. Agencja Mienia Wojskowego, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencja Rynku Rolnego);
 - instytucje gospodarki budżetowej (np. Centralny Ośrodek Sportu, Centrum Zakupów dla Sadownictwa);
 - państwowe fundusze celowe (np. Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON), Fundusz Pracy);
 - ZUS i zarządzane przez niego fundusze oraz KRUS i fundusze zarządzane przez Prezesa KRUS;
 - NFZ i samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej;
 - uczelnie publiczne, Polska Akademia Nauk i tworzone przez nią jednostki organizacyjne;
 - państwowe i samorządowe instytucje kultury (np. muzea);
 - inne państwowe lub samorządowe osoby prawne utworzone na podstawie odrębnych ustaw w celu wykonywania zadań publicznych, z wyłączeniem przedsiębiorstw, instytutów badawczych, instytutów działających w ramach Sieci Badawczej Łukasiewicz, banków oraz spółek prawa handlowego;
 - Bankowy Fundusz Gwarancyjny.
 - inne państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej;
 - inne osoby prawne utworzone w szczególnym celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym, niemających charakteru przemysłowego ani handlowego., jeżeli jednostki sektora finansów publicznych lub inne państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, pojedynczo lub wspólnie, bezpośrednio lub pośrednio przez inny podmiot:

- finansują je w ponad 50% lub
 - posiadają ponad połowę udziałów albo akcji, lub
 - sprawują nadzór nad organem zarządzającym, lub
 - mają prawo do powoływania ponad połowy składu organu nadzorczego lub zarządzającego;
 - związki ww. podmiotów.
- ❖ podmioty, o których mowa w art. 5 ust. 1 i art. 6 ustawy z dnia 11 września 2019 r. - Prawo zamówień publicznych.

W ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych przewidziano szczególne rozwiązania dla podmiotów publicznych będących podmiotami leczniczymi, które występują w roli dłużnika. Pojęcie to obejmuje:

- ❖ samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej,
- ❖ jednostki budżetowe, posiadające w strukturze organizacyjnej ambulatorium, ambulatorium z izbą chorych lub lekarza podstawowej opieki zdrowotnej, pielęgniarkę podstawowej opieki zdrowotnej lub położną podstawowej opieki zdrowotnej,
- ❖ instytuty badawcze, które prowadzą badania naukowe i prace rozwojowe w zakresie nauk medycznych.

Podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym

II. SKRÓCENIE TERMINÓW ZAPŁATY

Ustawa nie ustala jednego maksymalnego terminu zapłaty. Jest on zróżnicowany w zależności od rodzaju kontrahentów, którzy zawierają umowę.

RODZAJE TRANSAKCI HANDLOWYCH		
WIERZCIEL	DŁUŻNIK	MAKSYMALNY TERMIN ZAPŁATY (w dniach)
przedsiębiorca, osoba wykonująca wolny zawód	podmiot publiczny niebędący podmiotem leczniczym (np. urząd)	30
przedsiębiorca, osoba wykonująca wolny zawód	podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym	60
MŚP	MŚP	60, z możliwością wydłużenia, jeżeli nie jest to rażąco nieuczciwe
MŚP	duży przedsiębiorca	60
duży przedsiębiorca	MŚP	60, z możliwością wydłużenia, jeżeli nie jest to rażąco nieuczciwe
duży przedsiębiorca	duży przedsiębiorca	60,

Maksymalny termin zapłaty

		z możliwością wydłużenia, jeżeli nie jest to rażąco nieuczciwe
--	--	--

II.1. Terminy zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny

Cel: Uniemożliwienie podmiotom publicznym narzucania przedsiębiorcom terminów zapłaty dłuższych niż 30 dni.

Sztywny maksymalny 30-dniowy termin zapłaty

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. w transakcjach handlowych, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny niebędący podmiotem leczniczym istniała możliwość ustalenia terminu zapłaty do 60 dni – pod warunkiem, że jest to obiektywnie uzasadnione właściwością lub szczególnymi elementami umowy.

Terminy zapłaty liczone są od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, które potwierdzają dostawę towaru lub wykonanie usługi. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie daty otrzymania faktury lub rachunku – od dnia dostarczenia towaru lub wykonania usługi. Dlatego nie ma powodu, aby podmioty publiczne zwlekały z zapłatą aż dwa miesiące. Tym bardziej, że dysponują one pewnymi źródłami dochodów. Wobec tego od 1 stycznia 2020 r. wprowadzona została zasada, że sektor publiczny dokonuje płatności nie później niż w terminie 30-dniowym, bez możliwości wydłużenia. Wyjątkiem są podmioty publiczne będące podmiotami leczniczymi, dla których pozostawiono termin 60 dni.

II. 2. Terminy zapłaty w transakcjach, w których wierzycielem jest MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca

Cel: Wyrównywanie szans w relacjach asymetrycznych (duże firmy – MŚP), gdzie jedna ze stron ma znacznie silniejszą pozycję rynkową.

Sztywny maksymalny 60-dniowy termin zapłaty

Termin zapłaty w transakcjach handlowych między przedsiębiorcami wynosi, co do zasady, 60 dni. W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. istniała jednak możliwość wydłużenia tego terminu, jeżeli strony wyraźnie ustaliły tak w umowie i pod warunkiem, że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

W Polsce występuje zjawisko nadmiernie wydłużonych terminów zapłaty – szczególnie wobec MŚP, które zwyczajowo, jako słabsza strona transakcji, zmuszone są do przyjmowania niekorzystnych warunków umowy. Dlatego w ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych od 1 stycznia 2020 r. wprowadzono sztywny 60-dniowy termin, bez możliwości wydłużania w transakcjach handlowych, w których dłużnikiem zobowiązanym do świadczenia pieniężnego jest duży przedsiębiorca, a wierzycielem MŚP. Natomiast w transakcjach, w których wierzycielem jest duży przedsiębiorca, a dłużnikiem MŚP lub obie strony należą do sektora MŚP bądź obie strony są dużymi przedsiębiorcami, mają zastosowanie rozwiązania przewidujące warunkową możliwość wydłużania terminu zapłaty.

Dzięki temu rozwiązaniu małe i średnie firmy przestaną finansować działalność operacyjną dużych przedsiębiorstw, które czasem wymuszają nawet 180-dniowe terminy płatności.

II.3. Automatyczne zastosowanie zgodnego z ustawą terminu zapłaty

Cel: Ochrona wierzycieli przed narzucaniem przez kontrahentów nadmiernie wydłużonych terminów zapłaty.

W celu ochrony wierzycieli, w ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, przewidziano rozwiązanie, które wzorowane jest na regulacjach holenderskich.

Termin zapłaty z
mocy prawa

W przypadku transakcji, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny (z wyjątkiem podmiotów publicznych będących podmiotami leczniczymi), mimo ustalenia w umowie terminu zapłaty dłuższego niż 30-dniowy, z mocy ustawy automatycznie zastępuje go termin 30 dni. Natomiast gdy dłużnikiem jest podmiot publiczny, który jest podmiotem leczniczym, a w umowie ustalono termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, stosowany jest 60-dniowy termin wynikający z ustawy.

Z kolei w przypadku ustalenia terminu zapłaty dłuższego niż 60 dni w transakcjach, w których dłużnikiem jest duży przedsiębiorca, a wierzycielem MŚP, z mocy ustawy automatycznie zastępuje go termin 60 dni. Również w przypadku podmiotów, które - zgodnie z ustawą - mogą ustalić termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, stosowany będzie 60-dniowy termin ustawowy, gdy wydłużony termin okaże się rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

Jeżeli ustalicie dłuższy termin zapłaty, niż maksymalny termin wskazany w ustawie, to takie postanowienia umowne będą nieważne i – z mocy ustawy – automatycznie zastąpi go termin ustawowy. Po jego upływie wierzycielowi będą przysługiwały odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych np.:

- ❖ Jeżeli Twoim dłużnikiem jest podmiot publiczny, który jest podmiotem leczniczym, to maksymalny termin zapłaty, jaki możecie ustalić w umowie, wynosi 60 dni od dnia doręczenia faktury albo rachunku, które potwierdzają dostarczenie towaru lub wykonanie usługi. Jeżeli ustalicie dłuższy termin zapłaty, to takie postanowienia umowne będą nieważne i z mocy ustawy będzie miał zastosowanie termin 60-dniowy, po upływie którego będą Ci przysługiwały odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych.
- ❖ Jeżeli zawierasz umowę z innym podmiotem publicznym i będzie on Twoim dłużnikiem, to maksymalny termin zapłaty wynosi 30 dni. Jeżeli ustalicie dłuższy termin zapłaty, to takie postanowienia umowne będą nieważne i z mocy ustawy będzie miał zastosowanie termin 30-dniowy, po upływie którego będą Ci przysługiwały odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych.
- ❖ Jeżeli należysz do sektora MŚP, a Twoim dłużnikiem jest duży przedsiębiorca, maksymalny termin zapłaty nie może przekraczać 60 dni od dnia doręczenia faktury albo rachunku, które potwierdzają dostarczenie towaru lub wykonanie usługi. Jeżeli ustalicie dłuższy termin zapłaty, to takie postanowienia umowne będą nieważne i z mocy ustawy będzie miał zastosowanie termin 60-dniowy, po upływie którego będą Ci przysługiwały odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych.

II.4. Termin zapłaty w przypadku podziału płatności na części

W przypadku gdy strony ustalą termin spełnienia świadczenia pieniężnego w częściach, maksymalny termin zapłaty określony w ustawie stosuje się do każdej części świadczenia pieniężnego.

Harmonogram
płatności

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli dostarczasz towary partiami, termin zapłaty za każdą partię towarów nie może przekroczyć maksymalnego terminu zapłaty (30-dniowego lub 60-dniowego w zależności od tego, kto jest Twoim kontrahentem – podmiot publiczny, podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym, przedsiębiorca).
- ❖ Jeżeli jesteś dużym przedsiębiorcą i to Ty jesteś zobowiązany do zapłaty, a Twoim kontrahentem jest MŚP, pamiętaj, że w przypadku ustalenia harmonogramu dostaw za każdą dostarczoną część towarów maksymalny termin zapłaty nie może przekraczać 60 dni od dnia doręczenia faktury lub rachunku, które potwierdzają dostawę. Jeżeli określenie daty doręczenia faktury lub rachunku jest niemożliwe lub nastąpiło przed dostawą towarów, od dnia dostarczenia towarów.
- ❖ Jeżeli zawierasz umowę dotyczącą świadczenia usług okresowych, maksymalny ustawowy termin zapłaty ma zastosowanie do każdej płatności okresowej.
- ❖ Ustalenie spełnienia świadczenia pieniężnego w częściach nie może być rażąco nieuczciwe dla wierzyciela, co do oceny rażącej nieuczciwości patrz pkt XII. 1 niniejszej broszury.

III. PODWYŻSZONE ODSETKI ZA OPÓŹNIENIE W TRANSAKCYJACH HANDLOWYCH

Cel: Ograniczenie motywacji ekonomicznej do przerzucania kosztów działalności na kontrahenta.

W przypadku gdy dostarczysz towary lub usługi, a dłużnik nie ureguluje płatności w terminie, należą Ci się odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych.

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. stopa odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych była równa sumie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego i ośmiu punktów procentowych.

Od 1 stycznia 2020 r. odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych są wyższe o 2 punkty procentowe. Od tej zasady istnieje jednak wyjątek: odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym, pozostały na niezmienionym poziomie.

Wyższe
odsetki

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli dostarczyłeś towar lub świadczyłeś usługę, a dłużnik nie zapłacił Ci w ustalonym w umowie terminie, masz prawo do odsetek za opóźnienie w transakcjach handlowych od dnia wymagalności świadczenia pieniężnego do dnia zapłaty.

Przykład: Dostarczyłeś towary kontrahentowi i wystawiłeś rachunek, który potwierdza dostawę towaru. W umowie ustaliliście 7-dniowy termin zapłaty, liczony od dnia doręczenia rachunku. Twój kontrahent nie zapłacił Ci w terminie. W takiej sytuacji za okres od 8 dnia od dnia doręczenia rachunku do dnia zapłaty przysługują Ci odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych.

- ❖ Jeżeli w umowie ustaliliście termin zapłaty niezgodnie z ustawą, masz prawo do odsetek za opóźnienie w transakcjach handlowych od dnia następującego po dniu stanowiącym maksymalny ustawowy termin zapłaty do dnia faktycznej zapłaty.

Przykład: Jesteś MŚP a Twoim kontrahentem jest duży przedsiębiorca. Mimo że w ustawie dla tego typu transakcji przewidziany jest 60-dniowy maksymalny termin zapłaty, w umowie ustaliliście termin 100-dniowy. Dostarczyłeś towary kontrahentowi i wystawiłeś fakturę, która potwierdza dostawę towaru. Ponieważ termin zapłaty był ustalony niezgodnie z ustawą, z mocy prawa Twojego kontrahenta obowiązuje 60-dniowy termin zapłaty, a Tobie należą się odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych od 61 dnia, liczonego od doręczenia faktury, do dnia zapłaty.

IV. ZMIANY W ZAKRESIE REKOMPENSATY ZA KOSZTY ODZYSKIWANIA NALEŻNOŚCI

IV.1. Wysokość rekompensaty

Cel: Zwiększenie obciążenia finansowego za opóźnienia w zapłacie kontrahentom będzie dodatkowym bodźcem skłaniającym do terminowego regulowania należności.

Rekompensata przysługuje od każdej niezapłaconej wierzytelności lub części wierzytelności, jeżeli strony ustaliły w umowie, że świadczenie będzie spełniane w częściach. Rekompensata stanowi stałą, zryczałtowaną kwotę uśrednionych kosztów dochodzenia należności i jest niezależna od czynników takich jak wina dłużnika czy czas opóźnienia. Wierzyciel może ją naliczyć, w przypadku braku terminowej zapłaty przez dłużnika, niezależnie od tego, czy faktycznie poniósł jakiegokolwiek koszty. Oznacza to możliwość naliczenia rekompensaty w przypadku znacznego opóźnienia w zapłacie należności, jak również gdy opóźnienie to jest niewielkie. Jeżeli koszty odzyskiwania należności przekroczą równowartość rekompensaty, wierzycielowi przysługuje zwrot kosztów dochodzenia należności przewyższających tę kwotę.

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. wierzycielowi, który spełnił swoje świadczenie i nie otrzymał zapłaty w terminie, przysługiwało prawo żądania równowartości kwoty 40 euro jako rekompensaty za koszty odzyskiwania należności.

Wzorując się na rozwiązaniu przyjętym w prawie irlandzkim i brytyjskim, wprowadzono trzy stopnie rekompensaty w zależności od wartości świadczenia pieniężnego. Obecnie rekompensata za koszty odzyskiwania należności przysługuje w równowartości kwoty:

- 1) 40 euro – w przypadku gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 000 zł;
- 2) 70 euro – w przypadku gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa niż 5 000 zł, ale niższa niż 50 000 zł;
- 3) 100 euro – w przypadku gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa od 50 000 zł.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli wywiązałeś się z umowy, a Twój kontrahent nie zapłacił Ci w wyznaczonym terminie, przysługuje Ci zryczałtowana rekompensata za koszty odzyskiwania należności w wysokości:
 - 40 euro – w przypadku gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 000 zł;

Progi
rekompensaty

- 70 euro – w przypadku gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa niż 5 000 zł, ale niższa niż 50 000 zł;
- 100 euro – w przypadku gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa od 50 000 zł.

IV.2. Rekompensata w transakcjach handlowych, w których wierzycielem jest podmiot publiczny

Cel: Zracjonalizowanie zasad pobierania rekompensaty przez podmioty sektora finansów publicznych

W związku z pojawiającymi się dotychczas wątpliwościami co do możliwości niepobierania rekompensaty przez podmioty publiczne, gdy jest ona równa albo nawet większa od należności głównej, w ustawie o finansach publicznych wprowadzono zmiany, które jasno przesądzają, że dysponent części budżetowej, dysponent państwowego funduszu celowego lub organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego, a także agencje wykonawcze mogą w takiej sytuacji wyrazić zgodę na niedochodzenie rekompensaty.

Niepobieranie rekompensaty

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli spóźnisz się z zapłatą należności kontrahentowi, który jest ww. podmiotem sektora finansów publicznych, podmiot ten będzie miał prawo do nienaliczania rekompensaty, jeżeli jej wartość jest równa lub wyższa od kwoty, z której zapłatą się opóźniłeś. Nienaliczanie rekompensaty w tym przypadku nie jest obowiązkiem tylko uprawnieniem.

IV. 3. Zakaz zbywalności prawa do rekompensaty

W obrocie gospodarczym występowało zjawisko kumulowania rekompensat. Wierzyciele, często duże podmioty świadczące usługi okresowe, w których jednostkowe należności są stosunkowo niewielkie, zwlekają z dochodzeniem tych należności, a przez to dopuszczają do narastania odsetek. Następnie, dokonują zbiorczego przeniesienia (przelewu) tych należności na inne podmioty, które również zbiorczo dochodzą ich od dłużników. Jednoczesne dochodzenie takich wymagalnych należności nie powoduje wielokrotnionych kosztów. Przedmiotem przelewu są należności wymagalne i najczęściej niesporne, a więc takie, które podlegają łatwemu łączeniu w większe „pakiety”. W rezultacie zazwyczaj dochodzenie tych należności polega na czynnościach, które odnoszą się do wszystkich należności połączonych w taki „pakiet”.

Zakaz zbywalności rekompensaty

Zjawisko kumulowania rekompensat prowadziło do zachwiania relacji należności głównej i należności ubocznej, jaką niewątpliwie jest rekompensata. Suma rekompensat bywa bowiem zbliżona – albo nawet wyższa – od sumy należności głównych. Takie sytuacje słusznie postrzegano więc jako krzywdzące dla dłużników. Regulacje obowiązujące do 31 grudnia 2019 r. nie przewidywały rozwiązań, które ograniczałyby takie zjawiska lub łagodziłyby ich negatywne skutki. Jedynym sposobem obrony przed nadużyciem prawa do rekompensaty było powołanie się przez dłużnika na przepis art. 5 Kodeksu cywilnego. W praktyce jednak zmuszało to dłużników do kierowania spraw na drogę sądową. W rezultacie dłużnicy narażani byli na dodatkowe koszty i angażowanie swojego czasu, a sądy niepotrzebnie zajmowały się sprawami stosunkowo prostymi, w przypadku których obiektywnie oceniana wartość sporu jest niewielka.

W związku z powyższym z dniem 1 stycznia 2020 r. w ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych zniesiono zbywalność roszczenia o rekompensatę.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli jesteś wierzycielem, a Twój dłużnik nie zapłacił Tobie w terminie, jesteś uprawniony do rekompensaty – z tym, że nie możesz zbyć roszczenia do niej. Możesz jedynie zbyć wymagalną wierzytelność.
- ❖ Jeżeli nabyłeś wierzytelność w wyniku przeniesienia, nie masz prawa do dochodzenia rekompensaty.

V. OBOWIĄZEK PRZEDKŁADANIA SPRAWOZDAŃ O PRAKTYKACH PŁATNICZYCH

Cel: Wszyscy przedsiębiorcy oraz obywatele zyskają wiedzę na temat tego, jak swoje zobowiązania regulują najwięksi przedsiębiorcy w Polsce. To z kolei ma obniżyć ryzyko, w szczególności dla firm z sektora MŚP, wchodzenia w relacje biznesowe z nierzetelnymi partnerami lub takimi, którzy stosują długie terminy. Jednocześnie duże firmy mogą zaprezentować się jako rzetelni kontrahenci.

Brak informacji o stosowanych przez największe firmy praktykach płatniczych utrudniał podejmowanie decyzji biznesowych, w szczególności w przypadku przedsiębiorstw MŚP, dla których kontrakty z największymi graczami mogą być szansą na rozwój, ale są również obarczone dużym ryzykiem. W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. istniała jedynie możliwość korzystania z usług Biur Informacji Gospodarczej.

Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych nakłada na ok. 3000 największych podatników podatku dochodowego od osób prawnych – tj. firmy, których przychód przekracza rocznie 50 mln euro, i których indywidualne dane zostały podane do publicznej wiadomości przez Ministra Finansów – obowiązek przekazywania do ministra właściwego ds. gospodarki sprawozdań na temat ich praktyk płatniczych. Przy tym sprawozdania nie muszą składać podmioty publiczne będące podmiotami leczniczymi oraz podmioty, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 i ust. 2 pkt 1 ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej.

Podmioty te raz do roku raportują m.in. wartości świadczeń pieniężnych nieotrzymanych oraz niespełnionych w poprzednim roku kalendarzowym w terminie określonym w umowie, w przypadku których przekroczone ten termin o: nie więcej niż 5 dni, 6 do 30 dni, 31 do 60 dni, 61 do 120 dni, więcej niż 120 dni. A także udział procentowy świadczeń pieniężnych niespełnionych oraz nieotrzymanych w poprzednim roku kalendarzowym w terminie określonym w umowie odpowiednio w całkowitej wartości świadczeń pieniężnych, do których spełnienia zobowiązany był ten podmiot w poprzednim roku, albo w całkowitej wartości świadczeń pieniężnych należnych podmiotowi w poprzednim roku.

Zbiorcze raporty na temat praktyk płatniczych oraz dodatkowe informacje na temat obowiązku sprawozdawczego są dostępne na stronie: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/sprawozdania-o-stosowanych-terminach-zaplaty>

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

Obowiązek
sprawozdawczy

- ❖ Jeżeli jesteś podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych, u którego wartość przychodu uzyskana w roku podatkowym przekroczyła 50 mln euro i na podstawie art. 27b ust. 2 pkt 2 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych Twoje indywidualne dane podatkowe zostały podane do publicznej wiadomości w terminie do 30 września – masz obowiązek przedłożenia sprawozdania o swoich praktykach płatniczych w terminie do 30 kwietnia roku bezpośrednio następującego po roku, w którym Twoje indywidualne dane zostały podane do publicznej wiadomości.
- ❖ Obowiązek złożenia sprawozdania spoczywa na kierowniku podmiotu, za którego uznaje się członka zarządu lub innego organu zarządzającego tego podmiotu, osobę pełniącą funkcję takiego organu, a jeżeli w podmiocie nie działa taki organ – osobę zarządzającą jego działalnością. W przypadku spółki komandytowo-akcyjnej oraz spółki komandytowej za kierownika uznaje się komplementariusza prowadzącego sprawę spółki, a w przypadku spółki jawnej – wspólnika prowadzącego sprawę spółki. Za kierownika podmiotu uznaje się również likwidatora, a także syndyka lub zarządcę ustanowionego w postępowaniu restrukturyzacyjnym.
- ❖ UWAGA: Kierownik podmiotu, który w terminie nie złoży sprawozdania, podlega karze grzywny.

VI. SANKCJE ADMINISTRACYJNE DLA NIEUCZLIWYCH KONTRAHENTÓW

Cel: Zmotywowanie dłużników do terminowego regulowania płatności.

Część firm, mimo że od swoich dłużników otrzymuje zapłatę w terminie, celowo odwleka płatność na rzecz swoich wierzycieli i w ten sposób kredytyje swoją działalność kosztem kontrahentów. Przepisy prawa cywilnego przewidują, że pokrzywdzeni w ten sposób wierzyciele mogą żądać odsetek i stosować różne instrumenty o charakterze prywatnoprawnym w celu odzyskania należności i naprawienia szkody spowodowanej opóźnioną zapłatą. Wymaga to złożenia powództwa do sądu lub dochodzenia swoich roszczeń z wykorzystaniem instrumentów pozasądowego rozstrzygnięcia sporów.

W ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, wzorem rozwiązań francuskich, wprowadzono dodatkowy instrument o charakterze administracyjnym motywujący dłużników do terminowego regulowania płatności – Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) nakłada kary pieniężne na podmioty, które nadmiernie opóźniają się z regulowaniem swoich zobowiązań.

Nadmierne opóźnienie w spełnianiu zobowiązań oznacza sytuację, w której w okresie 3 kolejnych miesięcy suma świadczeń pieniężnych niespełnionych lub spełnionych przez podmiot po terminie wynosi co najmniej 2 mln zł. Te trzy kolejne miesiące badane w ramach postępowania mogą zostać wskazane z okresu 2 lat przed dniem wszczęcia postępowania.

Postępowanie w sprawie nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych jest prowadzone z urzędu. Najpierw Prezes UOKiK musi ocenić, czy doszło do nadmiernego opóźnienia. Jeśli ten warunek zostanie spełniony i wszystkie inne okoliczności przewidziane przez ustawę zostaną przeanalizowane, organ wymierzy karę, której wysokość jest zależna od wartości opóźnionych świadczeń pieniężnych i długości

Kary
administracyjne

okresu opóźnień, a przy tym podlega miarkowaniu. Ustalając dokładną wysokość kary Prezes UOKiK bierze pod uwagę całokształt okoliczności sprawy, w tym występujące w sprawie przesłanki łagodzące i obciążające, co sprawia, że wymierzone kary są adekwatne do stwierdzonego naruszenia przepisów.

UWAGA: Na mocy nowelizacji z 2022 r. Prezes UOKiK w toku postępowania nie ocenia już terminowości zapłaty należności w transakcjach handlowych grupy kapitałowej, do której należy strona postępowania. Prezesa UOKiK pomija także transakcje dokonywane w ramach działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

UWAGA: Przedmiotem postępowań prowadzonych przez Prezesa UOKiK mogą być świadczenia pieniężne, które stały się wymagalne po dniu 1 stycznia 2020 r., nawet jeśli wynikają z umów zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy.

UWAGA: Kary administracyjne nakładane przez Prezesa UOKiK stanowią dochód budżetu państwa i są nakładane w ramach postępowania administracyjnego. Postępowanie to nie jest w żaden sposób powiązane lub zależne od działań, jakie wierzyciel może sam podejmować na podstawie przepisów prawa cywilnego w ramach dochodzenia należności pieniężnych z transakcji handlowej lub odsetek.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli nie regulujesz swoich zobowiązań terminowo, Prezes UOKiK może wszcząć wobec Ciebie postępowanie i nałożyć karę administracyjną.
- ❖ Obliczając wysokość maksymalnej kary, Prezes UOKiK bierze pod uwagę wartość niespełnionych lub spełnionych po terminie świadczeń pieniężnych i długość opóźnienia, a decydując o konkretnym wymiarze kary Prezes UOKiK uwzględnia dodatkowe okoliczności sprawy, w tym wagę naruszenia oraz działania podjęte przez stronę postępowania z własnej inicjatywy w celu zaprzestania naruszenia. W postępowaniu analizowane są wszystkie niezapłacone lub zapłacone z opóźnieniem wymagalne świadczenia pieniężne w badanym przez UOKiK okresie.
- ❖ **OBNIŻENIE KARY ADMINISTRACYJNEJ**
Prezes UOKiK obniży Ci karę o 20%, jeżeli w terminie 14 dni od dnia doręczenia decyzji o ukaraniu uiścisz w całości nałożoną karę oraz zrzekniesz się wobec Prezesa Urzędu prawa do złożenia wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy.
- ❖ **PODWYŻSZENIE KARY ADMINISTRACYJNEJ**
Jeżeli w okresie 2 lat od dnia, w którym decyzja o nałożeniu kary stała się ostateczna, Prezes UOKiK stwierdzi ponownie nadmierne opóźnienie w płatnościach, kolejna kara będzie o 50% wyższa od obliczonej zgodnie z właściwymi przepisami.

VII. UPROSZCZONA PROCEDURA ZABEZPIEZAJĄCA

Cel: łatwiejsza ścieżka do uzyskania zabezpieczenia.

Jednym z podstawowych środków ochrony praw wierzyciela na wypadek wytransferowania środków przez dłużnika jest instytucja zabezpieczenia. Jej regulacja obowiązująca do końca 2019 r. ustalała dość rygorystyczne przesłanki, jakie musiał spełnić wierzyciel, by uzyskać zabezpieczenie, gdyż poza uprawdopodobnieniem roszczenia musiał wykazać też interes prawny w udzieleniu zabezpieczenia.

Obecnie w sprawach o roszczenia pieniężne z tytułu transakcji handlowej – w których wartość wynagrodzenia nie przekracza siedemdziesięciu pięciu tysięcy złotych – powód może żądać udzielenia zabezpieczenia, jeżeli uprawdopodobni:

- roszczenie oraz
- okoliczność, że należność nie została uregulowana w ciągu trzech miesięcy od dnia upływu terminu płatności określonego w fakturze (rachunku) lub umowie.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Możesz żądać udzielenia zabezpieczenia, jeżeli wykazesz tylko, że Twój kontrahent nie zapłacił Ci w ciągu co najmniej trzech miesięcy od upływu terminu płatności, a wartość transakcji handlowej nie przekracza 75 tys. zł.

VIII. TZW. ULGA NA ZŁE DŁUGI W PIT I CIT

Cel: Poprawa płynności finansowej firm, które borykają się z problemem niepłacenia przez kontrahentów za wykonane dostawy lub usługi. Ma temu służyć mobilizacja dłużników do terminowego regulowania zobowiązań.

W podatku dochodowym od osób fizycznych i w podatku dochodowym od osób prawnych zasadą jest, że przychodem są kwoty należne, choćby faktycznie nie zostały otrzymane (zasada memoriału). Obowiązujące zasady (do końca 2019 r.) nie wystarczały i w pewien sposób „premiowały” nierzetelnych dłużników.

W ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych i w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych wprowadzono z dniem 1 stycznia 2020 r. rozwiązanie zbliżone do tego, jakie funkcjonuje w przypadku podatku VAT. Wierzyciel może zmniejszyć podstawę opodatkowania o kwotę wierzytelności, jeżeli nie zostanie ona uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie w ciągu 90 dni od dnia upływu terminu jej płatności (określonego w umowie lub na fakturze). Natomiast dłużnik ma obowiązek podwyższenia przychodu do opodatkowania o niezapłacone wierzycielowi kwoty.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli jesteś wierzycielem i wierzytelność ta nie została uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie w ciągu 90 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze, **masz możliwość** zmniejszenia podstawy opodatkowania (w podatku PIT i CIT) o kwotę wierzytelności.
- ❖ Jeżeli jesteś dłużnikiem, **masz obowiązek** doliczenia do podstawy opodatkowania (w podatku PIT i CIT) kwoty nieuregulowanego zobowiązania, jeżeli zobowiązanie nie zostało uregulowane w terminie 90 dni od dnia upływu terminu płatności określonego w fakturze (rachunku) lub umowie.

- ❖ Skorzystanie z „ulgi na złe długi” jest możliwe w przypadku transakcji handlowych, w których termin zapłaty upływa po 31 grudnia 2019 r.

IX. NOWE TYPY CZYNÓW NARUSZAJĄCYCH KONKURENCJĘ

Cel: Wierzyciel, któremu dłużnik narzuci zbyt długi termin zapłaty, zyskuje dodatkową ochronę prywatnoprawną.

Ustalanie nadmiernie wydłużonych terminów zapłaty jest szkodliwe dla uczciwej konkurencji. Mimo przepisów wskazujących, że normą w obrocie gospodarczym powinien być 60-dniowy termin płatności, powszechnym zjawiskiem jest narzucanie kontrahentom dłuższych terminów płatności. W praktyce, jeśli wierzyciel ma słabszą pozycję ekonomiczną, godzi się na dłuższy termin i nie korzysta z uprawnienia uznania przez sąd, że termin jest nieuczciwy wobec niego.

Nowy czyn
nieuczciwej
konkurencji

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. przepisy wprost nie wskazywały, że narzucanie nadmiernie długich terminów zapłaty jest czynem nieuczciwej konkurencji. Nowe przepisy uzupełniły katalog czynów nieuczciwej konkurencji o działania, które polegają na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty.

Jeżeli czyn nieuczciwej konkurencji był zawiniony, pokrzywdzony wierzyciel może skorzystać z szeregu uprawnień przewidzianych w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ W przypadku dopuszczenia się przez kontrahenta czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać:
 - zaniechania niedozwolonych działań;
 - usunięcia skutków niedozwolonych działań;
 - złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie;
 - naprawienia wyrządzonej szkody, na zasadach ogólnych prawa cywilnego;
 - wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych prawa cywilnego;
 - zasądzenia odpowiedniej sumy pieniężnej na określony cel społeczny związany ze wspieraniem kultury polskiej lub ochroną dziedzictwa narodowego – jeżeli czyn nieuczciwej konkurencji był zawiniony.

X. PRAWO WIERZYCIELA DO ODSTĄPIENIA LUB WYPOWIEDZENIA UMOWY, W KTÓREJ TERMIN ZAPŁATY PRZEKRACZA 120 DNI

Cel: Przyznanie wierzycielowi prawa do uwolnienia się z krzywdzącej dla niego relacji.

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. przepisy nie przewidywały rozwiązań, które pozwalały wierzycielowi na uwolnienie się z krzywdzącej dla niego relacji biznesowej. Tymczasem umożliwienie wierzycielowi wyjścia z takiej relacji może być z jego perspektywy preferowanym rozwiązaniem.

Odstąpienie lub
wypowiedzenie
umowy

Z tego względu w ustawie przewidziano regulację, która przyznaje wierzycielowi uprawnienie do odstąpienia od umowy albo wypowiedzenia umowy, jeżeli termin zapłaty w umowie

przekracza 120 dni i jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela. To oznacza, że uprawnienie przysługuje, gdy termin zapłaty w umowie dwukrotnie przekracza termin uznawany przez prawodawców – polskiego i unijnego – za termin maksymalny, niewymagający szczególnego uzasadnienia.

Oczywiście, każdorazowo decyzję o zakończeniu umowy ustalającej tak długi termin zapłaty autonomicznie podejmuje wierzyciel. Jeżeli transakcja handlowa mimo wszystko jest dla niego opłacalna, z pewnością nie będzie sięgał po to uprawnienie. Nie ma zatem podstaw do obaw, że przepis ten będzie nadużywany.

Natomiast dłużnik, który zdecyduje się na strategię biznesową polegającą na stosowaniu wydłużonych terminów zapłaty, musi liczyć się z towarzyszącym jej ryzykiem.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Rozwiązanie ma zastosowanie w transakcjach handlowych, w których możliwe jest wydłużenie terminu ponad 60 dni, czyli w transakcjach, w których:
 - stronami są MŚP lub
 - stronami są duzi przedsiębiorcy lub
 - wierzycielem jest duży przedsiębiorca a dłużnikiem MŚP.
- ❖ Jeżeli ustalony w umowie termin zapłaty przekracza 120 dni i jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela:
 - wierzyciel może, według swojego wyboru, odstąpić od całości umowy albo od jej niewykonanej części – w takim przypadku, odstąpienie nie wiąże się z obowiązkiem zwrotu w naturze wykonanych świadczeń,
 - wierzyciel może wypowiedzieć taką umowę,
 - należności przysługujące wierzycielowi od dłużnika, z tytułu już dostarczonych towarów lub wykonanych usług, stają się wymagalne w terminie siedmiu dni od dnia wypowiedzenia umowy,
 - jeżeli wierzyciel nie otrzyma należności w terminie siedmiu dni, przysługują mu odsetki za opóźnienia w transakcjach handlowych.

XI. BEZSKUTECZNOŚĆ POSTANOWIEŃ UMOWNYCH ZAKAZUJĄCYCH ALBO OGRANICZAJĄCYCH PRZELEW WIERZYTELNOŚCI

Począwszy od 24 stycznia 2023 r. wprowadzono **bezskuteczność postanowień umownych zakazujących albo ograniczających przelew wierzytelności w przeterminowanych transakcjach handlowych, w których wierzycielem jest MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca.**

Takie zastrzeżenia umowne były szczególnie dotkliwe w relacjach asymetrycznych, w których występuje element przewagi kontraktowej. Nie ma uzasadnienia, aby podmiot, który nie wywiązuje się ze swoich podstawowych obowiązków umownych, jakim jest regulowanie świadczenia pieniężnego w terminie, mógł jednocześnie powoływać się na zastrzeżenie umowne wyłączające lub ograniczające prawo wierzyciela do przelewu wierzytelności.

XII. INNE ROZWIĄZANIA PRZEWDZIANE W USTAWIE

XII.1. Przesłanki oceny rażąco nieuczciwości

Cel: Wskazanie wyraźnej wskazówki dotyczącej tego, jak interpretować klauzulę generalną „rażąco nieuczciwości wobec wierzyciela”. A także ułatwienie praktycznego stosowania tej klauzuli np. przez sądy.

Rażąca
nieuczciwość

Stwierdzenie, że postanowienie umowy dotyczące terminu zapłaty jest „rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela” przesądza, czy termin zapłaty jest zgodny z prawem. W praktyce należy liczyć się z tym, że do takiego stwierdzenia dochodzi w postępowaniu przed sądem.

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. przesłanki oceny, czy postanowienia umowne dotyczące terminów płatności są rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela, były zbyt ogólne. W ich ramach brano pod uwagę rażące odstępstwa od dobrych praktyk handlowych, które naruszają zasadę działania w dobrej wierze i zasadę rzetelności oraz właściwość towaru lub usługi, które są przedmiotem transakcji handlowej.

W związku z tym uzupełniono przesłanki oceny tego, czy postanowienia umowne są rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela o:

- ❖ Sprawdzenie czasu, którego dłużnik zwykle potrzebuje do zbycia towarów na rzecz osób trzecich;
- ❖ Dostosowanie harmonogramu dostawy towarów lub wykonania usługi w częściach, do harmonogramu odpowiadających im częściowych spłat zobowiązania.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Sąd badając, czy przy ustaleniu terminu zapłaty doszło do rażąco nieuczciwości wobec wierzyciela, weryfikuje również czy harmonogram dostawy towarów lub wykonania usługi był dostosowany do harmonogramu płatności. Bierze też pod uwagę czas, którego zwykle potrzeba do zbycia towarów.

XII.2. Dodatkowe uprawnienia wierzyciela

Cel: Wzmocnienie pozycji wierzycieli w sporach cywilnych między przedsiębiorcami. Zniechęcenie dłużników do przeciągania postępowań w celu doczekania do terminu przedawnienia roszczeń.

W stanie prawnym obowiązującym do końca 2019 r. to na wierzycielu spoczywał obowiązek udowodnienia, że termin zapłaty przewidziany w umowie jest wobec niego rażąco nieuczciwy. Z kolei ustalenie, że termin zapłaty był rażąco nieuczciwy, mogło nastąpić w okresie 3 lat od dnia zawarcia umowy. Po tym czasie roszczenie o ustalenie, że termin zapłaty w umowie jest rażąco nieuczciwy, uległo przedawnieniu.

Inne uprawnienia
wierzyciela

Aby uprawnienia wierzyciela miały rzeczywisty wpływ na stosunki gospodarcze, wydłużony został czas, w którym wierzyciel może dochodzić nieuczciwego ustalenia terminu. Trudno spodziewać się bowiem, aby wierzyciel podważał zawartą przez siebie umowę, gdy często nadal łączą go z dłużnikiem bieżące relacje handlowe. Wydłużenie czasu na dochodzenie nieuczciwego ustalenia terminu wpłynie na dłużników, którzy będą musieli liczyć się z możliwością działania przez wierzyciela nawet po „faktycznym” wykonaniu umowy.

Poza tym w praktyce możliwe było wymuszenie na wierzycielu – przez silniejszego ekonomicznie dłużnika – zrzeczenia się roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty w umowie jest rażąco nieuczciwy. Wymuszenie takie znacznie utrudniało wierzycielowi korzystanie z jego praw.

Po zmianie:

- ❖ ciężar dowodu spoczywa na dłużniku i to on musi udowodnić, że termin zapłaty dłuższy niż 60-dniowy nie jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela,
- ❖ trzyletni termin na ustalenie, że termin zapłaty był rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela, biegnie od dnia, w którym miała nastąpić zapłata lub w którym nastąpiła zapłata, a nie od dnia zawarcia umowy,
- ❖ zrzeczenie się roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela, jest nieważne.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jako wierzyciel masz więcej czasu na wniesienie powództwa o ustalenie, czy termin zapłaty jest rażąco nieuczciwy.
- ❖ Jeżeli jako wierzyciel ulegniesz presji dłużnika i złożysz oświadczenie o zrzeczeniu się roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty w umowie jest rażąco nieuczciwy, Twoje zrzeczenie jest nieskuteczne i sąd go nie uwzględni.
- ❖ Jeżeli ustalony w umowie termin zapłaty przekroczy 60 dni, to dłużnik będzie musiał udowodnić, że termin ten nie jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela.

XII.3. Identyfikacja dużych przedsiębiorców

Cel: Ułatwienie obrotu poprzez identyfikację dużych przedsiębiorstw.

W celu zapewnienia pewności obrotu i ułatwienia przedsiębiorcom z sektora MŚP korzystania z ich praw, do ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych wprowadzono definicję mikroprzedsiębiorcy, małego przedsiębiorcy, średniego przedsiębiorcy oraz dużego przedsiębiorcy.

Ponadto przedsiębiorca – niezależnie od tego, czy występuje jako wierzyciel, czy dłużnik świadczenia pieniężnego – ma obowiązek złożyć drugiej stronie transakcji handlowej **oświadczenie o posiadaniu, uzyskaniu albo utracie statusu dużego przedsiębiorcy**. Oświadczenie to powinno być złożone najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej transakcji handlowej z kontrahentem, jeżeli dany podmiot zawiera ją jako duży przedsiębiorca, oraz w trakcie trwania relacji biznesowej z kontrahentem, jeżeli przedsiębiorca uzyskał albo utracił status dużego przedsiębiorcy.

Wobec tego przedsiębiorca – w zależności od zaistnienia ustawowych przesłanek – jest zobligowany do złożenia jednego z trzech rodzajów oświadczeń:

- oświadczenia o posiadaniu statusu dużego przedsiębiorcy, które złoży najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej transakcji handlowej między stronami,

- oświadczenia o uzyskaniu statusu dużego przedsiębiorcy, które złożą najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej transakcji handlowej między stronami po uzyskaniu tego statusu,
- oświadczenia o utracie statusu dużego przedsiębiorcy, które złożą najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej transakcji handlowej między stronami po utracie tego statusu.

W tym kontekście oświadczenie o uzyskaniu statusu dużego przedsiębiorcy albo utracie tego statusu jest składane, jeżeli strony zawarły wcześniej co najmniej jedną transakcję handlową przed uzyskaniem/utratą tego statusu.

Każde z oświadczeń składa się jednokrotnie, w formie, w jakiej jest zawierana dana transakcja handlowa. Przy czym jednokrotność w przypadku oświadczenia o uzyskaniu albo utracie statusu dużego przedsiębiorcy dotyczy okresu obowiązywania danego oświadczenia. Przykładowo, jeżeli przedsiębiorca, pozostając w danej relacji biznesowej, kilkakrotnie utracił i uzyskał status dużego przedsiębiorcy, za każdym razem jest zobligowany do złożenia właściwego oświadczenia.

Co to znaczy dla strony transakcji handlowej?

- ❖ Jeżeli jesteś dużym przedsiębiorcą i zawierasz transakcję handlową z nowym kontrahentem albo uzyskałeś/utraciłeś ten status w trakcie trwania relacji biznesowej z dotychczasowym kontrahentem – masz obowiązek złożenia oświadczenia o posiadaniu, uzyskaniu albo utracie statusu dużego przedsiębiorcy.
- ❖ Oświadczenie to powinieneś złożyć w formie właściwej dla umowy.
- ❖ Jeżeli nie złożysz takiego oświadczenia albo złożysz oświadczenie niezgodne ze stanem rzeczywistym, podlegasz karze grzywny.

XIII. ZADAWANE PYTANIA

1. Jestem przedsiębiorcą budowlanym. Zawieram umowy z osobami fizycznymi, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Czy - gdy moi kontrahenci nie płacą w terminie - mogą żądać odsetek za opóźnienie w transakcjach handlowych?

Nie, odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych należą się stronom transakcji handlowej. Osoba fizyczna, która nie prowadzi działalności gospodarczej nie jest stroną transakcji handlowej w rozumieniu ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. W relacjach pomiędzy przedsiębiorcą a osobą fizyczną, która nie prowadzi działalności gospodarczej kwestie odsetek należnych za opóźnienie regulują przepisy Kodeksu cywilnego (art. 481).

2. Jakie odsetki przysługują wierzycielowi w transakcji handlowej?

Jeżeli strony transakcji handlowej ustaliły w umowie termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, wierzyciel, który nie jest dużym przedsiębiorcą, może żądać odsetek ustawowych po upływie 30 dni – liczonych od dnia spełnienia swojego świadczenia i doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, które potwierdzają dostawę towaru lub wykonanie usługi – do dnia zapłaty, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności. Z tym,

że regulacja ta nie dotyczy transakcji z udziałem podmiotu publicznego będącego podmiotem leczniczym. Wysokość odsetek ustawowych reguluje art. 359 Kodeksu cywilnego. Stopa odsetek ustawowych stanowi sumę stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego i 3,5 punktów procentowych.

Jeżeli wierzyciel spełnił swoje świadczenie, a dłużnik nie zapłacił w terminie, wierzycielowi od dnia następującego po terminie zapłaty należą się odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych. Stopa odsetek za opóźnienie w transakcjach handlowych równa się sumie stopy referencyjnej NBP i 10 punktów procentowych. Wyjątek stanowią transakcje handlowe, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym. W takich transakcjach odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych są równe sumie stopie referencyjnej NBP i 8 punktów procentowych.

Np. jeżeli termin zapłaty został ustalony na 45 dni, a dłużnik uregulował płatność 60. dnia, wierzyciel może żądać odsetek ustawowych od 31. do 45. dnia, natomiast odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych przysługują wierzycielowi za okres od 46. do 60. dnia.

3. Czy wierzyciel musi zmniejszyć podstawę opodatkowania (w podatku dochodowym od osób fizycznych), w przypadku gdy dłużnik nie ureгуluje zobowiązania w ciągu 90 dni?

Nie jest to obowiązek, ale uprawnienie. Wierzyciel, który nie otrzyma zapłaty za dostarczony towar lub wykonaną usługę - w ciągu 90 dni od terminu zapłaty określonego na fakturze (rachunku) lub w umowie - będzie mógł pomniejszyć swoją podstawę opodatkowania o wartość wierzytelności zaliczaną do przychodów należnych. Jeżeli po obniżeniu podstawy opodatkowania należność zostanie uregulowana (lub zbyta), wierzyciel będzie musiał zwiększyć podstawę opodatkowania oraz zapłacić podatek w rozliczeniu za okres, w którym należność została uregulowana (zbyta). Na dłużnika ustawa nakłada z kolei obowiązek doliczenia do podstawy opodatkowania wartości zobowiązania zaliczanej do kosztów uzyskania przychodu. W przypadku uregulowania zobowiązania, dłużnik będzie miał prawo do korekty zwrotnej w rozliczeniu za okres, w którym zobowiązanie to zostanie uregulowane.

4. Czy, jeżeli moim dłużnikiem jest przedsiębiorca zagraniczny, mogę skorzystać z „ulgi na złe długi”?

Przepisy dotyczące tzw. ulgi na złe długi stosuje się do transakcji handlowych zawartych w ramach działalności wierzyciela i dłużnika, z których dochody podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Jeżeli Twój kontrahent prowadzi w Polsce działalność, z której dochody opodatkowane są podatkiem dochodowym na terytorium Polski, możesz skorzystać z „ulgi na złe długi”.

5. Jaki maksymalny termin zapłaty możemy ustalić w umowie, jeżeli moim dłużnikiem jest spółka Skarbu Państwa?

Jeżeli Twoim dłużnikiem jest spółka Skarbu Państwa, która spełnia przesłanki z definicji podmiotu publicznego, czyli: nie działa w zwykłych warunkach rynkowych, jej celem nie jest wypracowanie zysku i nie ponosi strat wynikających z prowadzenia

działalności, utworzona jest w szczególnym celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym, które nie mają charakteru przemysłowego ani handlowego, w takiej transakcji maksymalny termin zapłaty wynosi 30 dni. Jeżeli Twoim dłużnikiem jest spółka Skarbu Państwa, która działa w zwykłych warunkach rynkowych, w takiej transakcji stosuje się przepisy ogólne. Tym samym, jeżeli jesteś MŚP, a spółka Skarbu Państwa – niebędąca podmiotem publicznym – jest dużym przedsiębiorcą, do takiej transakcji będzie miał zastosowanie maksymalny 60-dniowy termin zapłaty. Natomiast kiedy dwie strony transakcji są MŚP albo dużymi przedsiębiorcami, strony mogą zastosować termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, pod warunkiem, że nie będzie to rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

6. Czy mogę pobrać rekompensatę, jeżeli opóźnienie w płatności wyniosło zaledwie dwa dni?

Zgodnie z obowiązującymi przepisami wierzyciel, który spełnił swoje świadczenie i nie otrzymał zapłaty w terminie, ma prawo do rekompensaty od dnia następującego po dniu, w którym upłynął termin.

7. Czy mogę pobrać rekompensatę, jeżeli kwota należności głównej jest niższa od kwoty rekompensaty?

Przepisy ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych nie określają minimalnej wysokości należności głównej, od której należy się rekompensata. Ponadto, zgodnie z orzecnictwem Trybunału Sprawiedliwości UE (wyrok z 4 maja 2023 r. w sprawie C-78/22 ALD Automotive), przepisy dyrektywy 2011/7 stoją na przeszkodzie temu, by „sąd krajowy odmówił zasądzenia stałej kwoty, lub ją ograniczył, na podstawie ogólnych zasad krajowego prawa prywatnego, w tym także w przypadku, gdy opóźnienia w płatnościach, które wystąpiły w ramach jednej i tej samej umowy, dotyczą w szczególności niskich, a nawet niższych od tej stałej kwoty kwot.”.

8. Czy w przypadku, gdy dłużnik opóźnia się z zapłatą rekompensaty należą mi się odsetki od rekompensaty? Jeżeli tak to w jakiej wysokości?

Tak, w przypadku opóźnienia w zapłacie rekompensaty mogą być – na ogólnych zasadach prawa cywilnego – naliczane odsetki ustawowe za opóźnienie, o których mowa w art. 481 Kodeksu cywilnego. Stopa odsetek ustawowych za opóźnienie jest równa sumie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego i 5,5 punktów procentowych.

Zgodnie z art. 481 § 1 Kodeksu cywilnego, jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody, a opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik nie ponosi odpowiedzialności.

Od opóźnienia w zapłacie rekompensaty nie przysługują natomiast odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych. Brak możliwości naliczania tych odsetek wynika z faktu, że rekompensata nie jest objęta pojęciem transakcji handlowej.

9. Czy umowa najmu może być uznana za transakcję handlową i podlega regulacjom ustawowym?

Tak, umowa polegająca na odpłatnym udostępnianiu rzeczy do użytkowania pomiędzy dwoma przedsiębiorcami lub przedsiębiorcą i podmiotem publicznym, w szczególności najem, stanowi transakcję handlową.

10. Jak w przypadku świadczenia okresowego naliczać odsetki?

Odsetki należy naliczać osobno dla każdej należności, która nie została wniesiona w ustalonym terminie. Np. jeżeli na rok zawarto umowę najmu, w wyniku której dłużnik jest zobowiązany do zapłaty za każdy miesiąc najmu do 5. dnia następnego miesiąca, wierzycielowi przysługują odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych od 6. dnia każdego miesiąca, w którym nie uregulowano w terminie zobowiązania.

11. Czy w przypadku opóźnienia kilku należności okresowych, które wynikają z jednej umowy należy się jedna rekompensata, czy kilka?

Od każdej opóźnionej płatności okresowej przysługuje wierzycielowi odrębna rekompensata (patrz pkt IV.1)

12. Co w przypadku, gdy mimo terminowego dostarczenia przez mnie towaru, mój kontrahent opóźnia się z jego odbiorem i płatnością twierdząc, że bada zgodność towaru z umową?

W przypadku badania towaru w celu potwierdzenia zgodności z umową, ustalony w umowie termin tego badania nie może być rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela i nie może przekraczać 30 dni, licząc od dnia otrzymania towaru.

13. Czy do umowy ramowej zawartej przed 1 stycznia 2020 r. znajdują zastosowanie dotychczasowe przepisy ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych?

By odpowiedzieć na to pytanie, należy najpierw odnieść się do definicji transakcji handlowej. Transakcja handlowa oznacza umowę, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towaru lub odpłatne świadczenie usługi, jeżeli strony, o których mowa w art. 2 ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, zawierają ją w związku z wykonywaną działalnością (art. 4 pkt 1 ww. ustawy).

Definicję transakcji handlowej zawiera również *dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych*. Zgodnie z art. 2 pkt 1 dyrektywy transakcjami handlowymi są transakcje między przedsiębiorstwami lub między przedsiębiorstwami a organami publicznymi, które prowadzą do dostawy towarów lub świadczenia usług za wynagrodzeniem.

Ponadto, w świetle art. 2 dyrektywa nie narusza prawa stron do uzgadniania harmonogramów płatności w ratach, z zastrzeżeniem stosownych przepisów mającego zastosowanie prawa krajowego. Wobec czego ustawodawca unijny pozostawił krajom członkowskim swobodę w regulacji dopuszczalności spełnienia świadczenia pieniężnego w częściach. Natomiast polski ustawodawca skorzystał z tej możliwości w art. 11 ust. 1 ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Przepis ten dopuszcza, by strony transakcji handlowej ustaliły w umowie harmonogram spełnienia świadczenia pieniężnego w częściach, o ile ustalenie takie nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

Stwierdzenie, że dane postanowienie umowne jest „rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela” przesądza, czy termin zapłaty jest zgodny z prawem. W ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (art. 11a ust. 1 pkt 2 i 3) uzupełniono przesłanki oceny czy postanowienia umowne są rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela, o:

- sprawdzenie czasu, którego dłużnik zwykle potrzebuje do zbycia towarów na rzecz osób trzecich;
- dostosowanie harmonogramu dostawy towarów lub wykonania usługi w częściach, do harmonogramu odpowiadających im częściowych spłat zobowiązania.

Z kolei, w przypadku ustalenia w umowie, że świadczenie pieniężne będzie spełniane w częściach, uprawnienie do odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych oraz do rekompensaty za koszty odzyskiwania należności przysługuje w stosunku do każdej niezapłaconej części (art. 11 ust. 2 ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych).

Regulacje ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych nie posługują się natomiast pojęciem umowy ramowej. Termin ten występuje w języku prawniczym dla określenia umów dotyczących współpracy gospodarczej, których przedmiot oraz szczegółowość może być bardzo zróżnicowana. Każdą umowę ramową należy rozpatrywać indywidualnie, jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z 5 kwietnia 2006 r., sygn. akt I CSK 189/05: *„(...) w obrocie występują w praktyce różnego rodzaju umowy o charakterze ramowym i ogólna ocena ich charakteru oraz skutków zawarcia w nich określonych postanowień umownych byłaby pozbawiona racji. Ocena skutków tych umów wymaga indywidualnego rozważenia ich treści.”*

Jeżeli dana umowa – w języku prawniczym określana jako ramowa – ustala przedmiot dostawy towaru lub usługi oraz sposób spełnienia świadczenia pieniężnego w częściach, należy ją zakwalifikować jako transakcję handlową. Wynika to z definicji transakcji handlowej oraz z brzmienia art. 11 ust. 1 ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, który posługuje się sformułowaniem „strony transakcji handlowej” w odniesieniu do umowy regulującej częściowy sposób spełnienia świadczenia pieniężnego jako wynagrodzenia za dostarczone towary i usługi.

Na tych samych zasadach umowa zobowiązująca do współpracy gospodarczej, ale pozbawiona postanowień w zakresie konkretnego przedmiotu dostawy lub usługi oraz sposobu spełnienia świadczenia pieniężnego, nie może być uznana za transakcję handlową. Taka umowa wymaga zawarcia umów wykonawczych, w następstwie których nastąpi dostawa towaru lub wykonanie usługi za wynagrodzeniem.

Warte uwagi jest sformułowanie, jakim posługuje się art. 2 pkt 1 dyrektywy przy definiowaniu transakcji handlowej: „transakcje które prowadzą do dostawy towarów lub świadczenia usług za wynagrodzeniem”. Zwrot ten akcentuje związek pomiędzy umową a dostawą towaru lub świadczeniem usług. Jeżeli umowa nie prowadzi do dostawy towaru lub wykonania usługi, nie sposób przypisać jej miana transakcji handlowej.

Podsumowując, nie jest możliwe zajęcie stanowiska co do statusu umowy ramowej jako transakcji handlowej w oderwaniu od jej konkretnej treści, w szczególności z uwagi na brak ustawowej regulacji w tym zakresie. W rozpatrywanym obszarze znaczenie prawne uzyskuje kategoria umów przewidujących częściowe płatności za

towary i usługi, a miernikiem dopuszczalności takiego sposobu spełniania świadczenia pieniężnego jest rażąca nieuczciwość.

Tym samym do umowy zawartej przed 1 stycznia 2020 r. – która określa przedmiot dostawy towaru lub wykonania usługi oraz reguluje częściowe płatności – należy stosować dotychczasowe przepisy.

Okoliczność, że poszczególne płatności będą następować po 31 grudnia 2019 r., nie powinna mieć wpływu na tę konkluzję. Taka umowa spełnia definicję transakcji handlowej, a pojęcie to jest kluczowe przy interpretacji art. 22 ustawy z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych. Przepis ten stanowi, że do transakcji handlowych zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy stosuje się przepisy dotychczasowe.

Przy tym należy zastrzec, że sformułowana zasada stosowania przepisów dotychczasowych do transakcji handlowych zawartych przed 1 stycznia 2020 r. zawiera wyłączenia. Dotyczy to odsetek ustawowych za opóźnienia w transakcjach handlowych oraz rekompensaty za koszty odzyskiwania należności.

Art. 20 ust. 3 ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych wiąże wysokość odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych z terminem ich wymagalności. Odsetki wymagalne po 1 stycznia 2020 r. należy obliczać wedle nowych przepisów, nawet jeśli wynikają one z transakcji handlowej zawartej przed tym dniem.

Art. 20 ust. 4 ww. ustawy przewiduje dla rekompensaty wymagalnej po 1 stycznia 2020 r. zastosowanie nowych przepisów. Zatem wysokość rekompensaty wynikającej z transakcji handlowej zawartej przed 1 stycznia 2020 r. powinna być ustalona w świetle nowych regulacji, jeżeli stała się ona wymagalna po tym dniu.

Ponadto, zgodnie z art. 20 ust. 2 ww. ustawy, świadczenia pieniężne wynikające z transakcji handlowych zawartych przed 1 stycznia 2020 r. mogą być przedmiotem postępowania w sprawie nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych, o ile stały się wymagalne po tym dniu.

Natomiast umowa zawierająca ogólne zobowiązanie do współpracy, ale pozbawiona regulacji dotyczących konkretnego przedmiotu dostawy lub usługi oraz płatności, nie może być kwalifikowana jako transakcja handlowa. W takim przypadku konieczne jest zawarcie transakcji wykonawczych, które będą stanowiły osobne transakcje handlowe. Wobec czego zawarcie takiej umowy przed wejściem w życie ww. ustawy nie spowoduje, że umowa wykonawcza zawarta na jej podstawie będzie objęta dotychczasowym stanem prawnym. W przedstawionej sytuacji każda umowa wykonawcza stanowi odrębną transakcję handlową datowaną na dzień jej zawarcia. Odmierna regulacja prowadziłaby do obchodzenia nowych przepisów – które poprawiają sytuację wierzyciela świadczenia pieniężnego – w drodze zawierania umów regulujących ogólną współpracę gospodarczą.

Zaprezentowaną interpretację należy również odnieść do obowiązującego z dniem 1 stycznia 2020 r. przepisu art. 4c ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Na podstawie tego przepisu dłużnik będący dużym przedsiębiorcą ma obowiązek złożyć drugiej stronie transakcji handlowej oświadczenie o posiadaniu statusu dużego przedsiębiorcy. Oświadczenie

składa się w formie, w jakiej jest zawierana transakcja handlowa, najpóźniej w momencie jej zawarcia.

Oświadczenie należy zatem złożyć w odniesieniu do każdej transakcji handlowej, a umowa regulująca przedmiot dostawy towaru lub wykonania usługi, i przewidująca częściowe płatności, stanowi transakcję handlową. Tym samym wymóg złożenia oświadczenia o statusie dużego przedsiębiorcy powstaje na etapie zawarcia tej umowy, a nie w odniesieniu do poszczególnych płatności.

W związku z tym, że przymiotu transakcji handlowej pozbawiona jest umowa o ogólnej współpracy gospodarczej, która nie zawiera postanowień w zakresie konkretnego przedmiotu dostawy lub usługi oraz płatności, wymóg złożenia oświadczenia o statusie dużego przedsiębiorcy należy realizować w odniesieniu do każdej umowy wykonawczej zawieranej na podstawie takiej umowy.

14. Co oznacza przesłanka należytej staranności, która ogranicza dłużnikowi będącemu dużym przedsiębiorcą możliwość powołania się przeciwko wierzycielowi będącemu mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą na jego oświadczenie, że nie jest mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą?

Art. 4b ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych ma przede wszystkim na celu przeciwdziałanie sytuacjom, w którym wierzyciel świadczenia pieniężnego będący mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą składa – w obawie przed utratą kontraktu albo pod wpływem presji ze strony dłużnika – niezgodne z prawdą oświadczenie dotyczące swojego statusu.

W tym celu art. 4b nakłada na dużego przedsiębiorcę – jako dłużnika świadczenia pieniężnego – pośredni obowiązek zweryfikowania statusu swojego kontrahenta. Dłużnik jako druga strona transakcji handlowej dysponuje określoną wiedzą na temat partnera handlowego, która wynika z udostępnionych mu dokumentów oraz informacji handlowych. Tym samym standard należytej staranności należy odnieść do zawodowego charakteru działalności, zakresu wiedzy i posiadanych dokumentów, a także powszechnie dostępnych informacji. Art. 4b nie nakłada natomiast na dużego przedsiębiorcę obowiązku szczegółowego „prześwietlenia” kontrahenta w drodze podejmowania dodatkowych czynności, które wiązałyby się ze znacznym nakładem czasu i kosztów.