

# Ile czasu na zapłatę za towar czy usługę

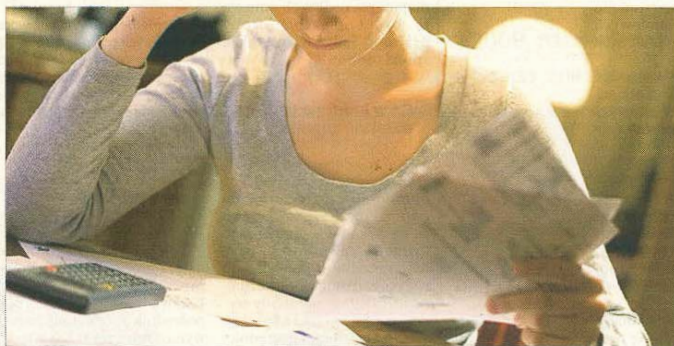
**KONTRAKTY** Uzgadnianie przez strony terminów płatności dłuższych niż 60 dni kalendarzowych jest możliwe, gdy nie będzie rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

W nowej ustawie z 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych ustawodawca dokonał rozgraniczenia między umowami zawieranymi przez przedsiębiorców oraz transakcjami pomiędzy przedsiębiorcami a podmiotami publicznymi. Skupiając się na kontraktach przedsiębiorców kluczowa jest kwestia decydowania przez strony o wydłużeniu ustawowego terminu do zapłaty i oceny możliwości podejmowania takiego ustalenia.

## To nie jest granica

Nowa regulacja przewiduje, że termin zapłaty nie może przekroczyć 60 dni od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostarczenie towaru lub wykonanie usługi. Ustawa zezwala jednak stronom ustalić dłuższy termin płatności, o ile nie będzie to sprzeczne ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współzycia społecznego oraz będzie to obiektywnie uzasadnione, biorąc pod uwagę właściwość towaru i usługi.

Ustawodawca zatem mimo wprowadzenia maksymalnego terminu 60 dni, dał przedsiębiorcom możliwość jego przedłużenia. Niestety warunki, które należy spełnić, są w dużej mierze sformułowane na zasadzie klauzul generalnych. Odsyłają one do norm i ocen pozaprawnych, co pozwala organom stosującym prawo do podejmowania w poszczególnych sytuacjach różnych decy-



Ważny jest dzień doręczenia dłużnikowi faktury

zji w sprawie interpretacji i stosowania określonych norm prawnych, w zależności od potrzeb konkretnej sprawy.

## Jak rozumieć zasady

I tak pojęcie „społeczno-gospodarczy cel umowy” jest na tyle pojemne, że w zasadzie każdy przypadek ustalenia i wydłużenia terminu zapłaty ponad ramy ustawy będzie musiał być rozstrzygany indywidualnie. Nie sposób tym samym wskazać ogólnie, jakie aspekty celu umowy powinny być brane pod uwagę.

Podobnie jest z „zasadami współzycia społecznego”, które nawiązują do powszechnie uznawanych wartości i reguł obyczajowości. Klauzula ta jest rozumiana jako zbiór za-

sad postępowania moralnego i etycznego, nie wymaga spisania ani usystematyzowania.

W związku z nowymi przepisami ustawy, mamy do czynienia z dość szerokim zakresem interpretacyjnym i mocnymi się pojawiającymi wątpliwościami, gdy strony zdecydowały o wydłużeniu terminu zapłaty np. do 90 dni.

Powstaje zatem pytanie, kiedy tak naprawdę przedsiębiorcy mogą 60-dniowy termin zapłaty przedłużyć i jak to może wyglądać w praktyce?

Szukając odpowiedzi, pomocne mogą się okazać założenia Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (dalej: dyrektywa), tj. aktu implementowanego nową

ustawą do polskiego porządku prawnego.

## Są wyjątki

Zgodnie z dyrektywą mogą zaistnieć okoliczności, w których przedsiębiorcy będą upoważnieni wymagać dłuższych terminów płatności, gdy np. przyznają kredyt handlowy swoim klientom. Ponadto utrzymanie możliwości wyraźnego uzgadniania przez strony terminów płatności dłuższych niż 60 dni kalendarzowych zostało zastrzeżone, pod warunkiem, że takie przedłużenie nie będzie rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

—Rafał Rapala  
radca prawny i partner  
—Bartosz Kwiatkowski adwokat  
w kancelarii Kocharński Zięba Rapala i Partnerzy

## KRÓTKO I NA TEMAT

Bywa tak, że można przedłużyć

**Ważne:** Jakie okoliczności towarzyszące transakcji handlowej należy brać pod uwagę przy ocenianiu, czy konkretne przedłużenie terminu płatności jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela?

**RAFAŁ RAPALA:** Ustalając, czy warunek umowy lub praktyka są nieuczciwe wobec wierzyciela, powinno się brać pod uwagę wszystkie okoliczności danej sprawy, w tym w szczególności: odstępowanie od dobrej praktyki handlowej naruszające dobrą wiarę i rzetelność, charakter towaru lub usługi oraz to, czy dłużnik ma jakikolwiek powód odstępowania od ustawowych

odsetek za opóźnienie w płatnościach.

**Jak ma – w świetle ustawy o terminach zapłaty w stosunkach handlowych – kształtować się swoboda ich ustalania?**

Generalnie nowa ustawa o terminach zapłaty w stosunkach handlowych, w ślad za dyrektywą, zakazuje nadużywania swobody zawierania umów na niekorzyść wierzyciela. W konsekwencji w przypadku, gdy jakiś warunek w umowie lub praktyka dotycząca daty lub terminu płatności, stopy procentowej odsetek za opóźnienia w płatnościach lub rekompensaty za koszty odzyskiwania należności, nie

będą uzasadnione warunkami przyznanymi wierzycielowi lub będą służyć temu, aby przysporzyć dłużnikowi dodatkowej płynności finansowej na koszt wierzyciela, może to zostać uznane za takie nadużycie.

**Czy jest więc szansa, że wzmocnieniu ulegnie pozycja małych przedsiębiorców w ich handlowo-gospodarczych relacjach z dużymi firmami?**

W praktyce przedsiębiorcom trudno będzie argumentować i w rezultacie udowodnić w przypadku sporu przed sądem, że wydłużenie terminu zapłaty było sprzeczne ze społeczno-

-gospodarczym celem umowy i zasadami współzycia społecznego oraz nie było obiektywnie uzasadnione, biorąc pod uwagę właściwość towaru i usługi.

Wydaje się, że więksi przedsiębiorcy wciąż będą wykorzystywać swoją dominującą pozycję handlową wobec małych i średnich podmiotów. Może być tak w praktyce, że duże firmy będą nadal wyznaczać swoim małym kontrahentom ponad 60-dniowe terminy płatności. Udowodnienie przed sądem sprzeczności takich terminów ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współzycia społecznego czy „rażącej nieuczciwości” może

## DLA „RZECZPOSPOLITEJ”

okazać się dla tych mniejszych przedsiębiorców zbyt skomplikowane czy wręcz niemożliwe.

**A czy nowe zasady płatności nie dodadzą „odwagi rynkowej” małym i średnim firmom?**

Niestety, chyba tak się nie stanie. Małi przedsiębiorcy mogą się obawiać narażania na szwank swoich już wypracowanych kontraktów handlowych. Dlatego wydaje się, że twarde forsowanie przez nich w negocjacjach z dominującym kontrahentem krótszych terminów płatności raczej nie wchodzi w grę.

—rozmawiał Jerzy Kowalski

**RAFAŁ RAPALA**  
RADCA PRAWNY I PARTNER  
W KANCELARII KOCHARŃSKI  
ZIĘBA RAPALA I PARTNERZY

