



**ZAWSZE USTAWA** Ustawę o terminach zapłaty stosuje się zarówno wtedy, gdy w umowie ustalono terminy płatności za usługi lub świadczenie, jak i wówczas, gdy tego nie zrobiono — wyjaśnia Rafał Rapała, wspólnik w kancelarii Kochański Brudkowski i Wspólnicy.

fort. MP

Współpraca Reguły płatności za usługi i towary

# Partner musi dostać na kredyt

## Notatnik Rachunek przepływów

„Rachunek przepływów pieniężnych — interpretacja, analiza i metodologia sporządzania” będzie tematem płatnego seminarium organizowanego 28 listopada w Centrum Giełd Papierów Wartościowych przez Grupę Eurofinance. Przeznaczone jest ono dla dyrektorów finansowych, głównych księgowych oraz pracowników pionów finansowo-księgowych.

AD

### KONTAKT

Telefon: 22 830-1310  
e-mail: training@eurofinance.com.pl

## Kursy walut w prawie bilansowym

„Różnice kursowe w prawie bilansowym i podatkowym” to temat spotkania, na które 28 listopada zaprasza do Poznania firma szkoleniowa BDO. W programie m.in.: jakie kursy wymiany walut obcych należy stosować, jakie są zasady wyceny aktywów i zobowiązań wyrażonych w walucie obcej, a także na czym polega zasada ustalania i ujmowania skutków różnic kursowych.

Udział płatny.

AD

### KONTAKT

Krzysztof Kadlec  
tel. (22) 543-17-04  
krzysztof.kadlec@bdo.pl

## Sycylijscy szukają partnerów

2 grudnia w siedzibie Krajowej Izby Gospodarczej w Warszawie polscy przedsiębiorcy mogą się spotkać z przedstawicielami firm z włoskiej prowincji Palermo. Firmy te oferują: wina, oliwę z oliwek extra vergine, wyroby mączne, sery, owoce cytrusowe, produkty rybne, przetwory lokalne z bakłażana, karczocha, papryki, suszonych pomidorów, oliwek, sardeli i tuńczyka w oliwie.

MAK

### KONTAKT

tel. (22) 630-97-52

## Co nowego w cłach i podatkach

Zmiany w przepisach celno-podatkowych to temat płatnego szkolenia organizowanego 28 listopada w Warszawie przez BDO Polska. W programie m.in. zmiany we Wspólnym Kodeksie Celnym, Wspólna Taryfa Celna na 2006 r., nowy system preferencji przy przywozie towarów z krajów rozwijających się i deklaracje intrastat.

MAK

### KONTAKT

tel. (22) 543-17-45



Twój kontrahent może nawet przez 30 dni nie płacić długu i nie grozić mu za to żadne odsetki. I co z tym zrobić?

Pan Tomasz, czytelnik „Pulsu Biznesu”, prosi o anonimowość. To zrozumiałe – od kilku lat działa na poznańskim rynku i nie byłoby dobrze, gdyby się rozeszło, że ma kłopoty z płynnością. A ma? Tak, choć nie ze swojej winy. Otóż jego firma sprowadza z Chin towary – od tekstyliów po sprzęt elektroniczny – dla małych i średnich sklepów. Niestety, kilka procent odbiorców pana Tomasza płaci mu za towary z opóźnieniem.

– Upominam się o zapłatę, choć do szefów sklepów i mówię, żeby płacili mi regularnie, bo inaczej nie będę mógł dla nich sprowadzać towaru z zagranicy. Na niewiele się to zdaje. I tak koło się zamyka – mówi pan Tomasz.

Skarży się, że ściąganiu długów nie sprzyjają przepisy.

– Znaczna część kontrahentów płaci mi z prawie miesięcznym opóźnieniem. Wiedzą jednak, że mogą to robić, gdyż za ten czas nie mam prawa żądać od nich odsetek – skarży się przedsiębiorca.

### Niekorzystne terminy

Z reguły kwestię wzajemnych płatności między przedsiębiorcami za dostarczone towary i świadczone usługi określa podpisana przez nich umowa. Jednak jej postanowienia nie mogą być sprzeczne z ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. A z niej wynika, że jeżeli strony umowy ustaliły termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, to wie-

### KIEDY ZASTOSOWANIE?

Ustawę o terminach zapłaty (DzU z 2003 r. nr 139 poz. 1323) stosuje się do transakcji handlowych, których przedmiotem jest sprzedaż towaru lub odpłatne świadczenie usług. Dotyczy ona transakcji zawieranych w związku z wykonywaną działalnością gospodarczą lub zawodową.

Ustawy nie stosuje się do:

- długów objętych postępowaniami prowadzonymi na podstawie przepisów prawa upadłościowego i prawa układowego;
- umów, na podstawie których wykonywane są czynności bankowe;
- umów, których przedmiotem jest odpłatne dostarczanie towarów lub świadczenie usług, finansowane przez międzynarodowe instytucje finansowe, pochodzące z bezzwrotnej pomocy z Unii Europejskiej;
- umów, których stronami są wyłącznie podmioty z tzw. sektora finansów publicznych (np. urzędy).

rzyciel może żądać odsetek ustawowych za okres od 31. dnia po dostawie i doręczeniu dłużnikowi faktury aż do dnia zapłaty.

– To dla wielu uczciwych przedsiębiorców rozwiązanie bardzo krzywdzące, gdyż łamie zasadę swobody umów – zaznacza Rafał Rapala, wspólnik w kancelarii Kochański Brudkowski i Wspólnicy.

Co więcej, jeżeli terminu zapłaty nie określono w umowie, wierzycielowi (bez wezwania) także przysługują odsetki od 31. dnia po

wykonaniu usługi czy dostarczeniu towaru.

### Inne kłopoty

Niestety, jest także druga strona medalu. Ustawa o terminach zapłaty nie pozwala wprowadzać do umowy klauzul ograniczających prawa wierzyciela do domagania się odsetek ustawowych za spóźnioną płatność.


– Takie klauzule są nieważne z mocy prawa – dodaje Aleksander Werner, prawnik z kancelarii Kalwas i Wspólnicy.

W praktyce oznacza to, że przedsiębiorcy nie wolno zrzec się uprawnień do naliczania i dochodzenia odsetek. Nie może też zgodzić się na zawieszenie wykonywania tego prawa na pewien czas. To znaczy – zgodzić się może, ale ta jego zgoda nie ma mocy prawnej.

Gdyby wykonanie świadczenia i doręczenie dłużnikowi faktury lub rachunku nastąpiło jednocześnie z podpisaniem umowy, to dłużnik i tak musi płacić odsetki od 31. dnia trwania umowy. Nawet jeśli określony w umowie termin zapłaty jeszcze nie nastąpił.

Co z tego, kiedy i tak wielu przedsiębiorców nie żąda w ogóle żadnych odsetek. Dotyczy to zwłaszcza mniejszych firm, które boją się zadziierać z silnym odbiorcą.

– Silniejsze strony umowy, stosując wysublimowane i skomplikowane konstrukcje prawne, zmuszają swoich słabszych kontrahentów do obchodzenia ustawy. Zamierzony cel ustawy, czyli ochrona wierzycieli przed długimi terminami płatności, przyniósł odwrotny skutek – mówi Rafał Rapala.

**Albert Stawiszyński** 

a.stawiszyński@pb.pl ☎ (22) 333-98-58

## Metody wyceny przedsiębiorstwa

Francuska Izba Przemysłowo-Handlowa w Polsce oraz Azimutus Associates zapraszają 30 listopada na seminarium „Ile naprawdę warta jest państwa firma?”. Można poznać różne metody wyceny przedsiębiorstwa. Udział płatny. MAK

### KONTAKT

Marta Oświecińska  
tel. (22) 696-75-80  
e-mail: marta.oswiecinska  
@ccifp.pl

## Wchodzą w życie

1.12.2005

- Rozporządzenie Ministra Obrony Narodowej z 19 października 2005 r. w sprawie szczegółowych zadań pełnomocników ochrony oraz szczególnych wymagań w zakresie ochrony fizycznej informacji niejawnych w jednostkach organizacyjnych podległych Ministerstwu Obrony Narodowej lub przez niego nadzorowanych (DzU z 2005 r., nr 215, poz. 1821).
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z 19 października 2005 r. w sprawie wymagań jakościowych dla paliw ciekłych (DzU z 2005 r., nr 216, poz. 1825).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 27 października 2005 r. w sprawie wzoru zezwolenia na wytwarzanie produktu leczniczego i wzoru zezwolenia na

## Outsourcing w telekomunikacji

Institute for International Research zaprasza na seminarium „Outsourcing w praktyce biznesowej operatorów telekomunikacyjnych” (1-2 grudnia, Warszawa). Omawiane będą m.in. mechanizmy identyfikacji głównych obszarów outsourcingu, wyboru właściwych partnerów i negocjowania umów. Udział płatny. MAK

### KONTAKT

Rafał Kornatowski  
tel. (22) 420-55-25

- import produktu leczniczego (DzU z 2005 r., nr 225, poz. 1937).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 3 listopada 2005 r. w sprawie wzoru wniosku o wydanie zezwolenia na wytwarzanie produktów leczniczych i wzoru wniosku o wydanie zezwolenia na import produktów leczniczych (DzU z 2005 r., nr 225, poz. 1936).
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z 24 października 2005 r. w sprawie czynności kontrolno-rozpoznawczych przeprowadzanych przez Państwową Straż Pożarną (DzU z 2005 r., nr 225, poz. 1934).
- Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z 29 września 2005 r. w sprawie formularza listy kontrolnej (DzU z 2005 r., nr 201, poz. 1667).

MM