

PRZEDSIĘBIORCA

Jak poradzić sobie z opornym dłużnikiem

Zatory płatnicze są zmorą głównie małych i średnich firm. Można im przeciwdziałać. **21**

31-08-2006, Puls Biznesu

Prawo Zabezpieczenie przed nieuczciwym dłużnikiem

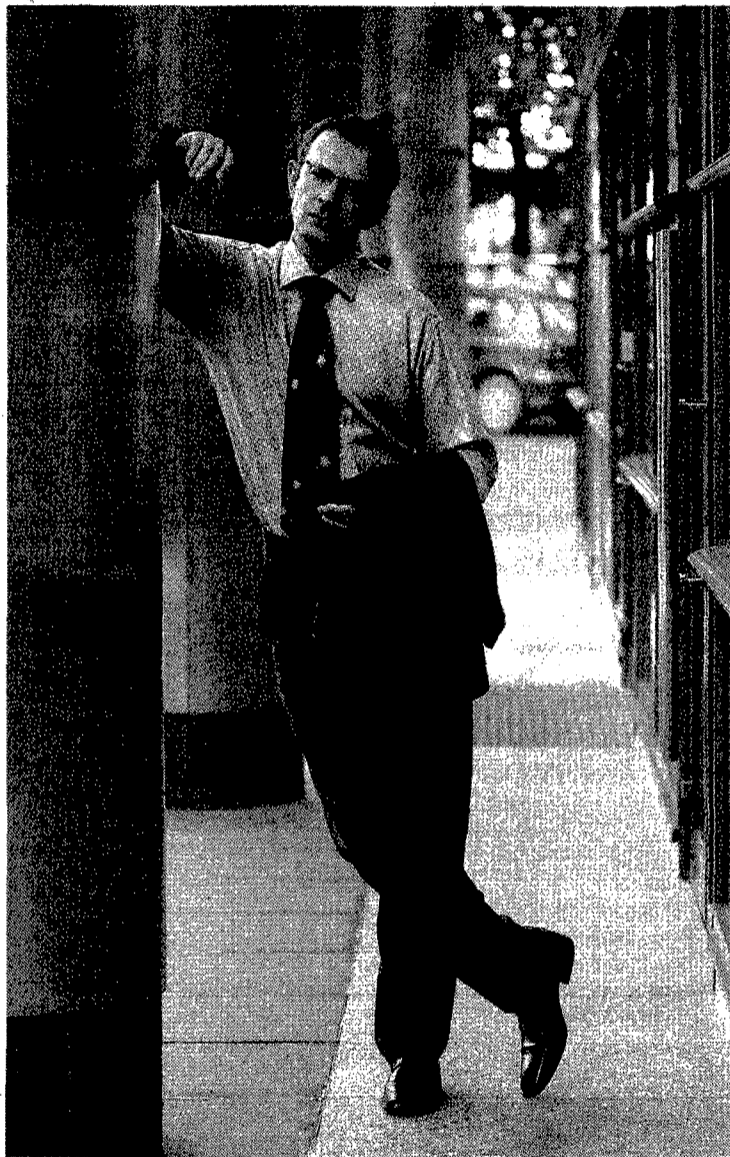
Ty mi wisisz, ja wiszę jemu, a on wisi nam

Zatory płatnicze poważnie hamują rozwój gospodarzy i są zmorą zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorców. Można im przeciwdziałać.

Co robi firma, która nie reguluje zobowiązań, bo jej nie płacą kontrahenci? Też nie płaci. Jeśli tak się dzieje powszechnie, to nietrudno zgadnąć, że największe straty poniosą nieduże podmioty gospodarcze współpracujące z większymi partnerami – na przykład z branży budowlanej czy też z supermarketami. Duży, który nie płaci w terminie niewielkich z jego punktu widzenia należności, nie boi się skarg i protestów. A kilka niezapłaconych faktur może doprowadzić do bankructwa drobnego dostawcę serów i mleka.

– Z naszych badań wynika, że dla 66,1 proc. małych i średnich firm zatory płatnicze stanowią istotną barierę rozwoju. To oznacza, że miewają problemy z płynnością finansową, będące wynikiem działania ich partnerów handlowych – uważa dr Małgorzata Starczewska-Krzysztożek z Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan.

Problem znany jest od lat w Unii Europejskiej. Konieczność ochrony małych i średnich firm, zwłaszcza rzemieślniczych, przed wykorzystywaniem przez silniejszych partnerów doprowadziła do uchwalenia w 2000 roku dyrektywy (nr 2000/35/WE) w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Traktuje ona każde opóźnienie jako niewywiązywanie się z zawartej umowy. Zgodnie z dyrektywą, wysokość odsetek oraz skuteczność dochodzenia roszczeń przez wierzyciela powinny zniechęcać dłużnika do wykorzy-



OGRANICZONE ZAUFANIE Trzeba brać pod uwagę to, że nasz klient – choćby najuczciwszy, może być niewypłacalny – podkreśla Maciej Gawroński, partner w kancelarii M. Furtek i Wspólnicy. fot. MP

stywania opóźnień jako źródła łatwego kredytu. W polskim prawodawstwie kwestie te reguluje ustawa z 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (patrz ramka).

Jak obliczyć ryzyko ewentualnej niewypłacalności naszego partnera biznesowego?

– Zator płatniczy to problem nie tyle prawny, ile biznesowy i psychologiczny. Jak w starym dowcipie. Icek umówił się z rabinem, że mu odda na przechowanie znaczną sumę. Pełną złotych rubli sakiewkę przekazał radzie kahału. Gdy po roku przyszedł po swój majątek, rabin spojrzął ze zdumieniem. „Jakie pieniądze, Icek?” Rada kahału też wyparła się ustaleń. Icek miał jednak szczęście. Rabin na koniec rzekł: „Icek, ty nic się nie martw, ja ci te pieniądze oddam, ale sam widzisz, z kim ja muszę pracować!”. Stary szmonces pokazuje, że warto zdawać sobie sprawę z tego, z kim pracujemy. Trzeba także brać pod uwagę

JAKIE CZYNNIKI I W JAKI SPOSÓB WPŁYWAJĄ NA ROZWÓJ FIRMY I JEJ SYTUACJĘ EKONOMICZNĄ

► Odpowiedzi w proc. (2005 r.)

	utrudnienie w dużym stopniu	nie ma wpływu	ułatwienie w dużym stopniu	nie wiem
Wysokość obciążeń składowych kosztów pracy	88,8		8,7	1,0
Wysokość podatków	83,7		13,2	1,4
Procedury administracyjne	72,8		22,8	1,2
Nieelastyczne prawo pracy	71,0		23,2	0,8
Zatory płatnicze	66,1		24,4	2,4

Źródło: badanie „Monitoring kondycji sektora MSP 2006”, PKPP Lewiatan

to, że nasz klient – choćby najuczciwszy, może być niewypłacalny – podkreśla Maciej Gawroński, partner w kancelarii M. Furtek i Wspólnicy.

Po pierwsze prewencja

Jak uniknąć kłopotów z dłużnikami? Przede wszystkim należy roztropnie tworzyć umowę, następnie uważnie ją czytać, a dopiero potem działać. Czasami z braku dowodów nie mamy, niestety, podstaw prawnych, żeby dochodzić racji w sądzie. Co gorsza, podstawy te tracimy, gdy dopuściliśmy się działań, do których umowa nas nie upoważnia.

– Można wyobrazić sobie wpisanie do umowy, że jeśli nasz partner zalega z należnością, to może spowodować utratę naszej płynności finansowej i niemożność wywiązania się z zobowiązań wobec innych kontrahentów. Wtedy – w razie spowodowania przez naszego partnera zatoru płatniczego – ułatwione by było dochodzenie nie tylko odsetek, ale także odszkodowań – opowiada Maciej Gawroński.

Straszak w postaci takiego oświadczenia, zawartego np. w preambule do umowy, to jednak ani jedyna, ani szczególnie skuteczna forma zabezpieczenia przed wpadnięciem w zator. Przydaje się gromadzenie szczegółowej dokumentacji papierowej czy elektronicznej (faktury, potwierdzenia płatności, wiadomości e-mailowe itp.) kontaktów z klientem. Przedsiębiorstwa nie muszą natychmiast dochodzić swych praw w sądzie.

– Mogą oddać sprawy w ręce profesjonalnych firm windykacyjnych. Innym rozwiązaniem są również usługi faktoringowe. Na szerszą skalę powinna być także stosowana instytucja mediacji gospo-

darczych – wymienia dr Małgorzata Starczewska-Krzysztożek.

Długotrwałe postępowanie

Jeśli przedsiębiorca nie odzyska należnych mu pieniędzy w negocjacjach, pozostaje mu tylko droga sądowa.

– Jeżeli wierzyciel ma faktury lub rachunki potwierdzone przez dłużnika, może wystąpić do sądu w trybie nakazu zapłaty. Sąd po kilku tygodniach wydaje ten nakaz bez wysłuchania drugiej strony. Problem stanowi – niestety – faktyczna egzekucja komornicza – uważa Maciej Gawroński.

Większość drobnych firm w swojej działalności opiera się na środkach własnych. Z badań przeprowadzonych przez PKPP Lewiatan wynika, że w 2005 roku jedynie 35,7 proc. z nich korzystało z kredytów.

– Często nie proszą banku o pieniądze, m.in. dlatego że nie dysponują odpowiednimi zabezpieczeniami. Wartość ich aktywów trwałych nie jest zbyt duża, a to właśnie majątek trwały bywa najczęstszym zabezpieczeniem dla kredytów – mówi dr Małgorzata Starczewska-Krzysztożek.

Właściciele firm postawieni pod murem czasem decydują się na kredyt kupiecki, czyli odroczenie płatności za dostarczone im produkty i usługi. Jest to de facto przerzucenie swojego problemu na cudze barki. Coraz więcej organizacji przedsiębiorców postulują, by rząd rozważył inne rozwiązania, które definiowałyby jako koszt podatkowy zapłacone, a nie otrzymane faktury. Wówczas podstawą do zapłaty podatku VAT była zapłacona faktura, a nie – jak teraz – maksymalnie 30-dniowy termin od daty jej wystawienia.

Marcin Zawisliński

m.zawisliński@pb.pl ☎ 022-333-98-60

EGZEKUCJA NALEŻNYCH PIENIĘDZY

- Przy umowach z terminem zapłaty dłuższym niż 30 dni, począwszy od 31. dnia po wykonaniu umowy, wierzyciel może żądać od dłużnika odsetek ustawowych.
- Jeśli termin zapłaty nie został określony w umowie, wierzycielowi przysługują automatycznie (bez wezwania) odsetki ustawowe liczone od 31. dnia po spełnieniu świadczenia niepieniężnego.
- Kiedy zapłata nie nastąpi w uzgodnionym terminie, wierzycielowi za wykonaną umowę przysługują bez wezwania odsetki w wysokości odsetek za zwłokę, naliczane przy zaległościach podatkowych lub nawet wyższych, jeżeli strony tak się umówią.
- Nakaz zapłaty można uzyskać na drodze sądowej w uproszczonym i przyspieszonym trybie.