

*Bogdan Buczkowski**

ROZWIĄZYWANIE PROBLEMU OPÓŹNIANIA PŁATNOŚCI W TRANSAKcjACH HANDLOWYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Okresy płatności są ważnym elementem prawnego i finansowego otoczenia biznesu, dlatego powstające opóźnienia zapłat między firmami zaczęły stopniowo utrudniać rozwój handlu i funkcjonowanie rynku wewnętrznego wspólnoty i stały się poważną barierą rozwoju małych i średnich firm europejskich (MŚP). W trudnej sytuacji byli zwłaszcza dostawcy dla dużych przedsiębiorstw, ponieważ te ostatnie świadomie narzucały długie terminy rozliczeń, przyczyniając się do obniżania płynności finansowej, dochodowości i konkurencyjności MŚP, głównie z powodu wzrostu kosztów finansowych¹. Długi okres realizacji należności, albo przyczynia się do zmniejszenia zysku, jeżeli nie został odpowiednio uwzględniony w kalkulacji ceny, bądź do wzrostu proponowanej ceny (ale spadku konkurencyjności) w sytuacji przeciwnej². Duża firma, nie płacąc małej, wywołuje efekt domina, ponieważ ta ostatnia, aby przetrwać stara się z kolei opóźnić rozliczenia ze swoimi dostawcami, co pogarsza dyscyplinę terminowego regulowania zobowiązań w całej gospodarce. Należności MŚP były czasami nawet dwa razy większe niż

* Dr, w Katedrze Handlu i Finansów Międzynarodowych UŁ.

¹ MŚP mające 12 mln euro obrotu rocznie i otrzymujące zapłatę faktur po 30 dniach, może mieć właściwie zawsze 1 mln euro nieuregulowanych należności, co w obliczu konieczności finansowania bieżącej działalności z kredytu bankowego oprocentowanego 10% p.a. powoduje wzrost kosztów finansowych o 100 tys. euro rocznie, czyli 16,7% przychodu przy założeniu 5% marży od obrotu (600 tys. euro). Jeżeli zapłata za faktury ma miejsce po 90 dniach, powyższe wskaźniki ulegają pogorszeniu 3-krotnie, odpowiednio 300 tys. euro i 50% przychodu. Najczęściej bowiem cena sprzedaży tylko częściowo obejmuje realne koszty finansowe wydłużonych okresów płatności. Por. *Report on Late Payments in Commercial Transactions, Communication from the Commission*, COM (97) 2121 of 09.07.1997, Brussels 1997.

² Jeżeli w danym kraju firmy zwyczajowo dają swoim klientom 30 dni na zapłatę faktur i taki okres uwzględniają w kalkulacji ceny, to ich zysk może spaść nawet do zera, gdy muszą czekać na zapłatę trzy razy dłużej. W przypadku, gdy zwyczajowy okres zapłaty wynosi 90 dni, skalkulowana cena może okazać się zbyt wysoka i wobec tego niekonkurencyjna dla partnera z innego kraju Wspólnoty.

ich zobowiązania wobec innych jednostek gospodarczych³. Zwiększone zapotrzebowanie na środki finansowe spowodowane długimi okresami rozliczeń można byłoby zaspokoić krótkoterminowym kredytem bankowym, ale jego dostępność dla małych firm jest ograniczona, a koszt stosunkowo wysoki. Podobnie było z wykorzystaniem faktoringu i innych form dyskontowania wierzytelności.

Długo terminy płatności pociągają za sobą wzrost kosztów administracyjnych, ponieważ najpierw trzeba ponieść nakłady na zebranie informacji finansowych na temat wypłacalności potencjalnych kontrahentów, a później na zajmowanie się zaległymi płatnościami, w tym na ewentualne dochodzenie roszczeń na drodze sądowej. Problem jeszcze bardziej się komplikuje, jeżeli dłużnik jest z innego kraju, gdzie obowiązują inne procedury prawne. Koszty te są nieproporcjonalnie wysokie dla MŚP, które nie mają z reguły wyspecjalizowanej w odzyskiwaniu długów kadry i musi to robić właściciel i/lub wynajęta firma. Z usług firm inkasujących długi najczęściej korzystano w krajach skandynawskich, ponieważ tam konkurują one z kancelariami adwokackimi w prowadzeniu spraw w sądzie, co przyczynia się do spadku cen takich usług. Firmy te miały jednak trudności w odzyskiwaniu należności swoich klientów w niektórych krajach wspólnoty, z powodu różnych wymogów uzyskiwania licencji na działalność, bądź ograniczenia możliwości reprezentacji prawnej przed sądem tylko przez prawników⁴. Nie zawsze też poniesionymi kosztami można było całkowicie obciążyć dłużnika, ponieważ nie wszędzie było to prawnie zagwarantowane. Różnie uregulowana była też sprawa przechodzenia prawa własności do towaru. Taka sytuacja powstrzymywała wiele przedsiębiorstw od angażowania się w działalność zagraniczną. Według niektórych badań średnio ok. 21% firm europejskich eksportowałoby więcej, gdyby opóźnienia w uzyskaniu zapłaty od kontrahentów były krótsze⁵.

Komisja Europejska w *Rekomendacji z dnia 12 maja 1995 roku odnośnie do okresów płatności w transakcjach handlowych* zaleciła krajom członkowskim podjęcie odpowiednich działań w celu skrócenia tych okresów i przedstawienia na ten temat raportu⁶. Dokonana w 1997 r. ocena we wszystkich krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego pokazała, że niewiele zostało zrobione

³ Badania prywatnego sektora w Wielkiej Brytanii w 1994 r. pokazały, że MŚP w dwukrotnie większym stopniu kredytowały inne podmioty gospodarcze (na kwotę 40 mld funtów) niż same były przez nie kredytowane (20 mld funtów). Takie same były proporcje w opóźnionych płatnościach wobec MŚP, tj. 20 mld funtów, a one wobec innych – 10 mld funtów. „Forum of Private Business”, 31.03.1994, London.

⁴ *European Payments Habits Survey 1996*, Intrum Justitia, Amsterdam 1997.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Recommendation of 12 May 1995 on Payment Periods in Commercial Transactions*, „Official Journal”, 10.06.1995, L 127.

i sytuacja się nie poprawiła, a nawet pogorszyła – średni okres płatności w 1996 r. wydłużył się⁷. Dlatego zostały opracowane propozycje wprowadzenia do narodowych legislacji: prawa do odsetek ustawowych od opóźnionych płatności, szybkich i niedrogich procedur ich odzyskiwania, oraz określenia maksymalnego okresu płatności w kontraktach z sektorem publicznym, który należał do najgorszych płatników⁸.

Działania podjęte lub zalecane przez Komisję w 1995 r. dotyczyły zapewnienia przejrzystości, odpowiedniej informacji i szkoleń⁹.

W 1996 r., głównie we Francji, istniał prawny wymóg umieszczania w fakturze terminu płatności i wysokości kar umownych z tytułu opóźnień. W innych krajach, jak Wielka Brytania, większą przejrzystość usiłowano osiągnąć nie poprzez regulacje prawne, a poprzez dobrowolny *Standard szybkiego regulowania płatności* (British Standard for Prompt Payments), zgodnie z którym partnerzy powinni jasno precyzować i umieszczać w kontrakcie m. in. termin płatności i sposób kontroli towaru lub wykonanych prac.

Inne przedsięwzięcia to organizowanie szkoleń i udzielanie informacji dla MŚP (Hiszpania), czy też wydanie darmowego poradnika dla MŚP na temat sporządzania kontraktów handlowych, zarządzania kredytem i długiem (Wielka Brytania)¹⁰.

W większości krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego istniało w różnej formie prawo do automatycznego naliczania odsetek od opóźnionych płatności¹¹. Ich wysokość jak i sposób ustalania różniły się w poszczególnych

⁷ *Report on Late...*

⁸ Szczególną uwagę poświęcono sektorowi publicznemu, ponieważ przede wszystkim on powinien przedkładać dobro ogółu nad swoje własne i ściśle przestrzegać dyscypliny regulowania zobowiązań wobec swoich dostawców, którzy startują z gorszej pozycji, bo są z reguły mniejszymi jednostkami i/lub są uzależnione od zamówień publicznych (zwłaszcza w budownictwie i przemyśle obronnym). Obawiając się utraty głównego, lub jedyne odbiorcy, godzą się na narzucone przez niego terminy i praktykę rozliczania transakcji. Opóźnianie płatności daje zły przykład wszystkim jednostkom gospodarczym. Instytucje publiczne, z uwagi na ogromny wolumen dokonywanych zakupów, mogą natomiast odegrać kluczową rolę w polityce Unii Europejskiej przyspieszania rozliczeń transakcji handlowych, poprzez poprawę własnej praktyki w tej dziedzinie i pociągnięciu za sobą innych podmiotów gospodarczych. *Ibidem*, s. 5.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ W Wielkiej Brytanii, Irlandii i Luksemburgu nie było do 1997 r. prawnie ustalonej wysokości odsetek od opóźnionych płatności. W kwietniu 1997 r. Irlandia przygotowała projekt ustawy o natychmiastowym regulowaniu płatności w sektorze publicznym, która pociąga za sobą również prawo do automatycznego naliczania przez podmioty tego sektora odsetek od zaległych płatności. Projekt nie dotyczył jednak sektora prywatnego. W Wielkiej Brytanii w maju 1997 r. ogłoszono pakiet ustaw regulujących sprawę opóźnionych płatności, w tym odsetek ustawowych. We Włoszech projekt legislacji, obejmującej tylko poddostawców, nakłada karę 5% wartości kontraktu i dodatkowo dłużnik musi płacić oprocentowanie minimum o 5 p.p. wyższe niż stopa dyskontowa w banku. Strony mogą jednak ustalić wyższe oprocentowanie. *Ibidem*.

państwach i nie była przestrzegana zasada, że odsetki ustawowe powinny być na tyle wysokie, aby zaleganie z płatnościami było o wiele bardziej kosztowną formą zapożyczania się niż kredyt w banku czy w innej instytucji kredytowej. W rezultacie odsetki ustawowe były prawie wszędzie niższe niż odsetki od przekroczonego salda debetowego (tzw. *overdraft-u*) na rachunkach bankowych, a gdzieś tam nawet niższe od odsetek od wynegocjowanego z bankiem dozwolonego debetu¹².

Prawo do kompensaty, innej niż odsetki ustawowe, na przykład zwrotu kosztów (administracyjnych i działań prawnych), poniesionych w celu uzyskania zapłaty, również nie było ujednolicone do 1997 r. Jedynie Austria od 1996 r. wprowadziła dekret, dający możliwość obciążenia tymi kosztami dłużnika.

Aby zapewnić szybkie i niedrogo procedury odzyskiwania należności, w Portugalii wprowadzono w grudniu 1996 r. sądowe postępowanie nakazowe w odniesieniu do zaległości nie przekraczających równowartości 1300 ecu. W Danii usprawnienie procedur i obniżenie kosztów polegało na zniesieniu wymogu reprezentacji prawnej, jeżeli kwota roszczenia nie przekraczała 4000 ecu. W Holandii podwojono kwotę roszczenia (do 2300 ecu), którą można dochodzić przed sądem kantonalnym, gdzie nie jest wymagana reprezentacja prawna. W Anglii i Walii podwyższono z 4200 do 14 000 ecu wysokość roszczenia, które może być rozpatrywane w trybie przyspieszonym¹³.

Żadnego postępu nie osiągnięto natomiast w ułatwieniu procedur odzyskiwania niespornych należności zagranicznych.

Wiele inicjatyw w 1996 r. dotyczyło regulacji działalności agencji inkasujących wierzytelności. Koncentrowano się na zapewnieniu wiarygodności, właściwego poziomu i kosztów świadczonych przez nie usług¹⁴.

Szczególną uwagę poświęcono rozwiązaniu problemu opóźniania płatności przez instytucje publiczne. W Irlandii wprowadzony został maksymalny okres regulowania przez nie zobowiązań wynoszący 45 dni, jeżeli w kontrakcie nie ustalono inaczej¹⁵. W Hiszpanii ustalony (18.05.1995 roku) maksymalny okres to dwa miesiące, a odsetki ustawowe od zaległych płatności wynoszą 1,5%¹⁶.

Przeprowadzone badania okresów płatności w 1996 r. pokazały, że średnio czas między dostawą towaru lub usługi a rozliczeniem płatności wynosił 54 dni, natomiast średni okres kredytu kontraktowego 39 dni (patrz tab. 1).

¹² Sytuacja taka miała miejsce w Belgii, Niemczech, Hiszpanii, Włoszech, Francji, Holandii i Austrii. *Ibidem*.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ Działania takie podjęto we Francji (dekret z grudnia 1996 r.), Danii (ustawa z kwietnia 1997 r.) i Finlandii.

¹⁵ Komisja rekomendowała okres nie dłuższy niż 60 dni.

¹⁶ *Ibidem*.

Tabela 1

Okresy płatności w Europie w 1996 r. (w dniach)

Kraje ^a	Kontraktowe okresy płatności	Opóźnienia w płatnościach	Średni rzeczywisty okres płatności
Norwegia	21	6	27
Finlandia	19	10	29
Szwecja	25	7	32
Dania	27	7	34
Niemcy	23	11	34
Austria	29	8	37
Holandia	27	19	46
Wielka Brytania	31	18	49
Irlandia	35	16	51
Francja	48	10	58
Belgia	41	20	61
Hiszpania	68	6	74
Włochy	65	22	87
Portugalia	50	41	91
Grecja	75	19	94
Europa	39	15	54

^a Kraje członkowskie Unii Europejskiej (bez Luksemburga) i Norwegia.Źródło: *Report on Late Payments in Commercial Transactions*, COM(7), Brussels 1997.

Tabela 2

Okresy płatności w krajach europejskich w 1995 i 1996 r. (w dniach)

Kraje	Długość kredytów kontraktowych		Opóźnienia w płatnościach		Średnie rzeczywiste okresy płatności	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Holandia	26	25	14	13	40	38
Niemcy	25	24	21	20	46	44
Austria	25	25	20	21	45	46
Wlk. Brytania	25	25	23	22	48	47
Belgia	42	43	20	22	62	65
Francja	75	74	28	27	103	101
Włochy	74	75	41	43	115	118

Źródło: *Crediteform: Insolvenzen und Zahlungsverhalten in Europa 1996/97*, „Neuss” 1997.

Rzeczywisty okres płatności był więc dłuższy o 15 dni od okresu spłaty udzielanych kredytów¹⁷. Jak widać w tab. 2, w porównaniu z 1995 r. średni okres płatności wzrósł w Austrii, Belgii i we Włoszech, a spadł

¹⁷ Najdłuższe okresy płatności były w Grecji, Portugalii i we Włoszech, a najkrótsze w Norwegii, Finlandii i Szwecji. Największa różnica między okresem realizacji płatności a okresem kredytowania występowała w Portugalii, we Włoszech, Belgii, Grecji, Holandii

w Holandii, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Francji. Różnica między najkrótszym okresem płatności (38 dni w Holandii) i najdłuższym (118 we Włoszech) wyniosła aż 80 dni. Największy udział firm regulujących płatności terminowo występował w Niemczech i Włoszech, a najmniejszy w Wielkiej Brytanii i Holandii (patrz tab. 3). Najczęściej opóźnienia w realizacji płatności, zarówno w transakcjach krajowych jak i w eksporcie, były celowe i stały się bardziej regułą niż wyjątkiem, a małe firmy miały najniższy wskaźnik zapłaconych im w terminie faktur¹⁸. Sytuacja pogarszała się z reguły w czasie recesji, a ulegała poprawie w okresie dobrej koniunktury. Jeden na cztery przypadki niewypłacalności spowodowany był opóźnieniami w płatnościach. Prowadziło to do utraty 450 tys. miejsc pracy rocznie, powodując dalszy wzrost bezrobocia. Ponadto firmy traciły rocznie 23,6 mld euro wpływów z powodu niewypłacalności partnerów, będącej rezultatem opóźnień w rozliczaniu transakcji¹⁹.

Tabela 3

Procentowy udział firm płacących terminowo lub z opóźnieniem

Kraje	Płacące terminowo	Z opóźnieniem (15 dni)	Z opóźnieniem (30 dni)	Z opóźnieniem (60 dni)	Z opóźnieniem (120 dni)
Niemcy	63,2	19,1	7,0	4,7	2,6
Włochy	43,2	36,7	12,7	7,2	2,4
Francja	31,6	39,9	10,8	5,3	1,6
Belgia	30,5	44,2	11,6	5,9	1,6
Wielka Brytania	24,9	46,3	9,8	3,9	1,0
Holandia	24,7	47,5	10,2	4,4	1,1
Europa	38,2	37,3	10,1	5,1	1,8

Źródło: *International Risk and Payment Review*, „Dun and Bradstreet International”, February 1997.

i Wielkiej Brytanii. (*European Payments...*). W innych badaniach stwierdzono, że średni okres płatności w Europie wynosił 61 dni, a dla MŚP w Grecji – 85 dni, we Włoszech 83 dni, w Hiszpanii 73 dni. Najkrótsze terminy były w Finlandii – 29 dni, Norwegii – 33 dni, Danii – 35 dni, a więc w krajach, w których najczęściej obciążano odsetkami od opóźnionych płatności (94% firm podało, że zawsze lub czasami nalicza takie odsetki). Tego typu praktyka najrzadziej występowała natomiast w Irlandii (tylko 10% firm) i w Wielkiej Brytanii (24%). *European Business Survey*, Grant Thornton International, Londyn 1997.

¹⁸ Przodowała w tym Wielka Brytania, Belgia i Irlandia. Najprawdopodobniej dlatego, że zarówno w Wielkiej Brytanii jak i Irlandii nie wprowadzono wtedy jeszcze ustawowego prawa do odsetek od opóźnionych płatności.

¹⁹ *Communication from the Commission to the European Parliament Concerning the Common Position of the Council on the Proposal for a European Parliament and Council Directive Combating Late Payment in Commercial Transactions*, SEC(1999) 1398 final, Brussels, 10.09.1999.

Biorąc pod uwagę negatywny wpływ opóźnień w płatnościach na swobodny przepływ towarów, usług i na funkcjonowanie jednolitego rynku europejskiego, oraz słabą reakcję krajów członkowskich na wyżej wspomnianą rekomendację²⁰, Komisja przedstawiła 25.03.1998 r. propozycję dyrektywy Parlamentu i Rady Europejskiej w sprawie walki z problemem opóźnionych płatności w transakcjach handlowych²¹. Parlament Europejski poparł propozycję i zaproponował wiele własnych rozwiązań prawnych, które znalazły odzwierciedlenie w uzupełnionej propozycji Komisji z października 1998 r.²²

Dyrektywa²³ nie idzie dalej niż jest to konieczne, aby osiągnąć ww. cel i ogranicza się do płatności związanych z transakcjami handlowymi²⁴. Nie reguluje natomiast transakcji pomiędzy producentami i konsumentami, czy też płatności regulowanych przez prawo czekowe i wekslowe, oraz płatności związanych z wyrównywaniem strat i odszkodowaniami wypłacanymi przez firmy ubezpieczeniowe. Dyrektywa określa jedynie tytuł wykonawczy, natomiast nie reguluje różnych procedur jego egzekucji i nie formułuje warunków zawieszenia przymusowej egzekucji bądź jej przerwania²⁵. Jeżeli tytuł się uprawomocni, pozwala kredytodawcy zrealizować swoje roszczenie w trybie postępowania nakazowego.

Zniechęcaniu do opóźniania płatności mają służyć efektywne i szybkie procedury ich ściągania, dostępne dla kredytodawców, mających swoją siedzibę w krajach wspólnoty, zgodnie z zasadą niedyskryminacji.

Mogą istnieć pewne kategorie kontraktów, gdzie dłuższe okresy płatności, w połączeniu z ograniczeniem swobody ustaleń kontraktowych, czy wyższym

²⁰ Zwalczenie problemu opóźnionych płatności na rynku wewnętrznym nie było zbyt efektywne, gdy każdy kraj robił to indywidualnie, uznano więc, że znacznie lepszy rezultat można osiągnąć, jeżeli walkę z tym problemem podejmie się na szczeblu wspólnoty.

²¹ *Proposal for a European Parliament and Council Directive Combating Late Payment in Commercial Transactions*, COM (1998) 126 final, Brussels, 25.03.1998.

²² Komisja przekazała propozycję dyrektywy Parlamentowi i Radzie Europejskiej 23 kwietnia 1998 r. 10 września 1998 r. swoją opinię przedstawił Komitet Ekonomiczno-Społeczny. 17 września 1998 r. odbyło się pierwsze czytanie stanowiska Parlamentu, który uzupełnioną wersję przekazał 30 października 1998 r. Wspólne stanowisko Parlamentu i Rady Europejskiej zostało przyjęte 29 lipca 1999 r.

²³ *Common Position Adopted by the Council on 29 July 1999 with a View to the Adoption of Directive 1999/EC of the European Parliament and the Council on Combating Late Payment in Commercial Transactions*, „Official Journal” 06.10.1999, C84.

²⁴ Przez transakcje handlowe rozumie się transakcje zawierane pomiędzy przedsiębiorstwami, albo między przedsiębiorstwami i instytucjami publicznymi, których przedmiotem jest dostawa towarów, albo świadczenie usług, w zamian za określoną zapłatę. Przez przedsiębiorstwa rozumie się wszelkiego typu organizacje, które są niezależne ekonomicznie, oraz wszelkiego typu działalność zawodową, nawet jeżeli jest ona wykonywana przez pojedynczą osobę.

²⁵ Tytuł wykonawczy oznacza każdą decyzję, wyrok, albo nakaz płatniczy wydany przez sąd lub inną upoważnioną do tego władzę, obojętnie czy dotyczy on natychmiastowej płatności czy też płatności w ratach.

oprocentowaniem, będą uzasadnione. Dyrektywa zabrania wykorzystywania swobody zawierania kontraktów niekorzystnych dla wierzyciela, ale nie wpływa na narodowe przepisy, odnoszące się do sposobu zawierania kontraktów, czy do ważności warunków kontraktowych niekorzystnych dla dłużnika.

W art. 4 sformułowano wymóg, aby procedury odzyskiwania niespornych płatności były krótkie i zgodne z narodowymi legislacjami, ale nie wymaga się, aby kraje członkowskie wprowadziły jakieś specjalne uregulowania, albo poprawiły istniejące.

Oprocentowanie opóźnionych płatności (a uważa się je za takie, jeżeli przekroczony został termin kontraktowy lub ustawowy) reguluje art. 3. Kraje członkowskie powinny zapewnić, aby odsetki były naliczane od następnego dnia po dacie określonej w kontrakcie jako dzień, lub koniec okresu płatności. Jeżeli w kontrakcie tego nie ustalono, oprocentowanie powinno być, bez konieczności monitorowania dłużnika, naliczane automatycznie:

a) po 30 dniach od otrzymania przez dłużnika faktury (bądź jej ekwiwalentu),

b) po 30 dniach od otrzymania towarów lub usług, jeśli daty otrzymania faktury (bądź jej ekwiwalentu) nie można ustalić,

c) po 30 dniach od otrzymania towarów lub usług, jeśli dłużnik otrzymuje fakturę (bądź jej ekwiwalent) wcześniej niż towary bądź usługi,

d) po 30 dniach od dokonania weryfikacji (o ile wymaga tego kontrakt, bądź wynika to z innych przepisów) zgodności towarów lub usług z kontraktem i ich akceptacji, jeżeli nabywca otrzymuje fakturę (lub jej ekwiwalent) wcześniej lub w dniu weryfikacji/akceptacji.

Wierzyciel powinien być upoważniony do odsetek od opóźnionej płatności pod warunkiem, że całkowicie wypełnił warunki kontraktowe i prawne zobowiązania, oraz nie otrzymał ustalonej należności na czas z winy dłużnika.

Odsetki ustawowe (odsetki od opóźnionych płatności), które dłużnik zobowiązany jest zapłacić, o ile nie ustalono tego inaczej w kontrakcie, powinny być:

– o 6 p.p. wyższe od stałej stopy oprocentowania dwutygodniowych bonów skarbowych Europejskiego Banku Centralnego, ustalonej w pierwszy dzień roboczy odpowiedniej połowy roku, w której obowiązuje (stopa referencyjna).

– w kraju członkowskim UE, który nie jest uczestnikiem trzeciego etapu Unii Gospodarczej i Monetarnej, stopa referencyjna oznacza ekwiwalentną do powyższej stopę ustaloną w pierwszym dniu roboczym banku centralnego danej połowy roku, w której ma zastosowanie.

Dla pewnej kategorii kontraktów, które należy zdefiniować w ustawodawstwie narodowym, kraje członkowskie mogą wprowadzić dłuższy okres

płatności, maksimum 60-dniowy, którego strony albo nie będą mogły przekraczać, albo po którym naliczane odsetki będą znacznie przekraczać wysokość odsetek ustawowych.

Kraje członkowskie powinny zagwarantować, aby nie miały mocy prawnej porozumienia, odnośnie do terminu płatności i konsekwencji związanych z ich opóźnieniem, które nie są zgodne z wyżej omówionymi przepisami dyrektywy, lub stworzyć możliwość wnoszenia roszczeń o wyrównanie strat, jeżeli wszystkie okoliczności danego przypadku, włączając dobre praktyki handlowe, wskazują, że porozumienie jest bardzo niekorzystne dla wierzyciela. Wtedy powinny mieć zastosowanie warunki ustawowe, o ile sąd krajowy nie określi innych jako uczciwe.

Kwestia odzyskiwania niespornych płatności poruszona jest w art. 4. Kraje członkowskie powinny zapewnić, aby tytuł wykonawczy można było otrzymać, niezależnie od wartości roszczenia, w ciągu 90 dni kalendarzowych od złożenia przez wierzyciela pozwu do sądu, lub innej kompetentnej władzy, zgodnie z odpowiednim ustawodawstwem krajowym, zarządzeniami i przepisami administracyjnymi, które powinny stwarzać jednakowe warunki dla wszystkich wierzycieli mających siedzibę w krajach wspólnoty. 90-dniowy okres nie obejmuje czasu potrzebnego na przygotowanie dokumentacji i opóźnienia spowodowanego przez wierzyciela (np. poprawa lub uzupełnienie pozwu).

Dostosowanie ustawodawstwa krajowego do omawianej dyrektywy powinno nastąpić w ciągu 24 miesięcy od wejścia jej w życie. Kraj członkowski może utrzymać dotychczasowe, lub wprowadzić inne regulacje, jeżeli są one korzystniejsze od zawartych w dyrektywie, oraz nie stosować się do niej w odniesieniu do długów kredytobiorcy, wobec którego wszczęta jest procedura o niewypłacalności, oraz w odniesieniu do kontraktów, które zostały zawarte przed upływem 24 miesięcy od wejścia w życie dyrektywy.

Komisja, po upływie 24 miesięcy od wejścia w życie dyrektywy, ma przez przynajmniej trzy lata dokonywać rocznego przeglądu odsetek statutowych, ocenić ich wpływ na transakcje handlowe, i ocenić funkcjonowanie legislacji w praktyce. Rezultaty takich przeglądów będą przedkładane Parlamentowi i Radzie Europejskiej.

W dyrektywie nie znalazły się niektóre, zaakceptowane przez Komisję, poprawki Parlamentu²⁶. W art. 3 Rada ustaliła zasadę, że oprocentowanie powinno być płatne od opóźnionych płatności, ale nie zdefiniowała kategorii „odpowiednia data płatności”. Tym samym zaakceptowała poprawkę Parlamentu, który uznał datę otrzymania faktury, a nie jej wystawienia, za

²⁶ W swojej uzupełnionej wersji dyrektywy Komisja zaakceptowała i/lub przeformułowała 20 z 27 zgłoszonych przez Parlament poprawek. Część z nich nie znalazła się jednak w ostatecznym wspólnym stanowisku Parlamentu i Rady Europejskiej.

właściwą do ustalenia opóźnienia. Rada postanowiła, że odsetki należą się po 30 dniach, a nie 21, od daty otrzymania faktury i zmniejszyła marżę do ich obliczania z 8 do 6 p.p.²⁷ Jeżeli Europejski Bank Centralny stosuje stopę 2,5% od operacji refinansowych, to dłużnik jest zobowiązany zapłacić 8,5% od opóźnionych płatności, co oznacza, że nie zrekompensuje to wierzycielowi utraty płynności spowodowanej opóźnieniem²⁸.

Rada usunęła też przepis, który upoważniał wierzyciela do pełnej kompensaty wynikających z opóźnienia strat, a przynajmniej prawo do obciążenia dłużnika kosztami egzekucji należności²⁹. Najbardziej na tym stracą MŚP-kredytodawcy, ponieważ kwota oprocentowania małych wierzycieli jest zwykle bardzo niska i nie motywuje dłużnika do terminowego regulowania zobowiązań, jak też nie pokrywa kosztów egzekucji należności³⁰.

Nie została również przyjęta propozycja Parlamentu, która miała zniechęcić strony do ustalania w kontraktach zbyt długich terminów płatności. Zobowiązywała ona kupującego, w przypadku gdy w kontrakcie, lub ogólnych warunkach sprzedaży, ustalony termin płatności był dłuższy niż 45 dni kalendarzowych od daty otrzymania faktury, do dostarczenia na swój koszt sprzedającemu, gwarantowanej przez właściwą instytucję kredytową, traty, zawierającej dokładny termin płatności. Jeżeli kupujący by tego nie zrobił, to obowiązywałby go termin i wysokość odsetek określonych w dyrektywie, a wszystkie inne, niekorzystne dla sprzedającego postanowienia kontraktowe, byłyby automatycznie nieważne i anulowane. W wersji przyjętej przez Radę, istnieje możliwość osiągnięcia podobnego rezultatu, ale pod warunkiem, że kraj członkowski skorzysta z prawa do określenia, pod pewnymi warunkami, kontraktów, w których strony nie będą mogły ustalać dłuższych terminów płatności niż 60 dni. Mogą to więc być kontrakty zawierane przez dostawców z instytucjami publicznymi, poddostawców z głównymi odbiorcami czy z hipermarketami. W tego typu relacjach pozycja MŚP jest z reguły znacznie słabsza i wymuszane na nich terminy rozliczania dostaw są bardzo

²⁷ Komisja zaakceptowała okres 30 dni, bo i tak jest to znaczna poprawa w porównaniu z 39-dniowym średnim okresem płatności we wspólnocie, czy 65-, 68- lub nawet 75-dniowym w niektórych krajach członkowskich.

²⁸ Z drugiej strony, biorąc pod uwagę istniejącą sytuację w większości krajów członkowskich, gdzie naliczane są znacznie niższe odsetki, stanowisko Rady mimo wszystko znacznie poprawia istniejącą sytuację.

²⁹ Komisja, popierana przez wiele krajów członkowskich, usiłowała przekonać Radę do takiego właśnie uregulowania, zwłaszcza że również Parlament w swoich poprawkach położył na to szczególnie nacisk.

³⁰ Jeżeli należność firmy wynosi 1000 euro, to przy oprocentowaniu 8% uzyska ona 8 euro, co w niewielkim stopniu pokryje koszty ewentualnej egzekucji zaległych płatności, które wynieść mogą od 100 do 300 euro. Problem ten nie dotyczy w takim stopniu dużych firm, ponieważ przychód od dużych pożyczek, znacznie przekracza koszty egzekucji.

długie³¹. Sądy krajowe mają też możliwość, opierając się na art. 3, pkt 3, uznawania zbyt długich terminów i zbyt niskiego oprocentowania jako wielce nieuczciwego wobec wierzyciela i w ten sposób działać na korzyść MŚP.

W dyrektywie nie została w ogóle uwzględniona propozycja odnośnie do zachowania prawa własności do towaru i usługi przez sprzedającego. Byłby to jeszcze jeden instrument nacisku na dłużnika, do terminowego rozliczania transakcji, ponieważ w przeciwnym razie groziłaby mu konieczność zwrotu przedmiotu kontraktu. Parlament i Komisja proponowały, aby kraje członkowskie zapewniły sprzedającemu zachowanie tytułu do towaru (usługi), bez żadnych dodatkowych formalności, jeżeli taką klauzulę strony uzgodniły w kontrakcie, bądź jest ona zawarta w ogólnych warunkach sprzedaży, w aneksach, w ekwiwalentnych klauzulach, w fakturze lub innych dokumentach wysyłkowych, towarzyszących towarowi, które kupujący otrzymał nie później niż w dniu dostawy i w stosunku do których nie ma zastrzeżeń. Kupujący przejmowałby odpowiedzialność za uszkodzenia bądź utratę towaru nie później niż od momentu wejścia w ich posiadanie. W rezultacie, jeżeli nie dotrzymałby terminu płatności, sprzedający mógłby żądać zwrotu towaru, do którego powinien mieć zagwarantowany tytuł prawny przed stronami trzecimi, nawet w przypadku bankructwa kupującego, bądź wszczęcia postępowania o podobnym charakterze.

Dyrektywa nie zawiera specjalnych reguł w stosunku do warunków kontraktów zawieranych przez instytucje publiczne, ponieważ rada uznała, że powinny one podlegać takim samym restrykcjom jak kontrakty zawierane przez firmy prywatne.

Ostatecznie Komisja Europejska, pomimo że preferuje bardziej zdecydowane działania w walce z problemem opóźniania płatności (w tym poprzez, proponowane przez nią, a odrzucone przez Radę Europejską, zobligowanie dłużników do pełnej kompensaty wierzycielowi strat spowodowanych opóźnieniem zapłaty i poprzez wzajemne uznawanie tytułu prawnego do towaru) uznała, że dyrektywa stanowi krok naprzód w tej walce, ale i to, że nie ma szans na większą poprawę, dopóki Parlament Europejski nie podejmie nowych inicjatyw³².

³¹ Sięgają one od 90 do 150 dni, a niekiedy nawet 200 do 500 dni. *Communication from the Commission...*

³² *Ibidem.*

*Bogdan Buczkowski***COMBATING LATE PAYMENTS IN COMMERCIAL TRANSACTIONS
IN THE EUROPEAN UNION**

Payment periods are an important part of the legal and financial environment of business. Long and/or delayed payment periods increase business' cash requirements, financial disequilibrium, can cause heavy administrative costs and undermine profitability and competitiveness of firms, in particular small and medium-sized enterprises, that are more vulnerable to variations in cash flow and often rely on contracts with large firms who are known to delay payments to a far greater extent than smaller customers. According to some studies only 23% of the late payment is due to the debtor having financial difficulties. The most frequent cause of it is intentional late payment.

The Commission's Recommendation of 12 May 1995 on payment periods in commercial transactions invited Member States to tackle the problem but Commission's Communication of July 1997 showed that some action had been taken in only a limited number of countries to improve the payments situation between firms. The Commission decided to transform its Recommendation into proposal for a Directive combating late payment in commercial transactions. The final version of that proposal the European Council adopted on 29 July 1999.

The European firms will benefit from a statutory right to interest that should be sufficiently high to compensate the creditor for the loss incurred through late payment and will be payable 30 calendar days after the receipt of the invoice unless otherwise specified in the contract. For certain categories of contracts, Member States are able to fix a period of 60 instead of 30 calendar days after which interest will become due. The Directive obliges Member States to ensure that the creditor, pursuing his claims through the court proceedings, will be able to obtain an enforceable title within a period not exceeding 90 calendar days.

The Directive constitutes considerable progress on the issue of combating late payments but more decisive action on a number of issues could have been undertaken. For instance, the debtor should be obliged to pay full compensation for damages caused by late payments; there should be also a mutual recognition of retention of title in the EU.