

Trzeba szybciej zapłacić fakturę

NOWE PRAWO | Terminy zapłaty w transakcjach handlowych nie mogą przekroczyć 60 dni, a gdy dłużnikiem jest instytucja publiczna – 30 dni.

KATARZYNA BOROWSKA

W niedzielę wchodzi w życie przepisy, które mają zlikwidować zatory płatnicze. Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych określa ściśle, ile czasu na zapłatę faktury ma dłużnik.

Stabilne przychody

– Chcemy zwiększyć motywację przedsiębiorców i organów publicznych do tego, by nie przedłużać terminów regulowania należności. Zatory są poważnym problemem naszych przedsiębiorców – mówi Mariusz Haładyj, wiceminister gospodarki.

Przeciętne opóźnienie w zapłacie przedsiębiorców to 36,22 dnia, a organów publicznych – 27,44 dnia.

Dlatego ustawa wprowadza generalną zasadę: umowne terminy zapłaty nie powinny przekraczać 60 dni od dnia doręczenia faktury lub rachunku. Możliwe jest określenie w umowie innego terminu, gdy tak postanowią strony, ale tylko pod warunkiem, że to ustalenie nie jest sprzeczne ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współżycia społecznego oraz jest obiektywnie uzasadnione ze względu na właściwość towaru lub usługi.

Krótsze terminy obowiązują, gdy dłużnikiem jest organ publiczny. Wówczas musi zapłacić za fakturę czy rachunek w ciągu 30 dni. Tylko podmioty lecznicze mają na to 60 dni.

– Wyszliśmy z założenia, że organy publiczne mają bardziej pewne i stabilne źródła przychodów, dlatego nie powinny generować zatorów –

36,22 dnia

trwa przeciętne opóźnienie w zapłacie przez przedsiębiorców

podkreśla wiceminister Haładyj.

Także gdy dłużnikiem jest organ publiczny, można w umowie określić termin dłuższy niż 30 dni, jeśli obiektywnie uzasadniają to właściwości lub szczególne elementy umowy. Nie może być wówczas dłuższy niż 60 dni.

Jak podkreśla wiceminister Haładyj, nowe regulacje dotyczą wszystkich transakcji handlowych. Dla organów publicznych zarówno zawieranych poniżej progów dotyczących stosowania przepisów prawa zamówień publicznych,

jak i tych, których te normy dotyczą.

Praktyka pokaże

Radca prawny Jędrzej Klatka podkreśla, że niekiedy już na etapie formułowania zapytania ofertowego kontrahent narzuca np. 90-dniowe terminy zapłaty.

– W dobie kryzysu większość wykonawców jest gotowa się temu podporządkować. Oznacza to de facto ukryte kredytowanie. Czas i praktyka pokaże, czy nowe przepisy zmieniają tę sytuację, czy też dojdzie do przesunięcia rzeczywistych rozliczeń w szarą strefę – dodaje mec. Klatka. ■

**podstawa
prawna:**

ustawa z 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

DzU z 28 marca, poz. 403