

PROBLEMATYKA ZATORÓW PŁATNICZYCH W TRANSAKcjACH HANDLOWYCH – ASPEKTY PRAWNE I EKONOMICZNE

Jakub Gołaś✉

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Abstrakt. Celem artykułu jest prezentacja ekonomicznych i prawnych aspektów zatorów płatniczych w transakcjach handlowych. W aspekcie ekonomicznym analizowano zróżnicowanie struktury i cykli należności przedsiębiorstw, terminy płatności oraz skalę strat z tytułu opóźnienia płatności w wybranych krajach Europy. Analizę oparto na danych pochodzących z raportów międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Intrum Justitia. Badania wykazały, że wiarygodność płatnicza w krajach Europy jest bardzo zróżnicowana. Najkorzystniejszą sytuacją w tym zakresie cechowały się kraje skandynawskie oraz Finlandia, Islandia i Szwajcaria. Z kolei największe problemy z wiarygodnością płatniczą miały przedsiębiorstwa Europy Południowej, w tym szczególnie w Grecji, Bośni i Hercegowinie, Portugalii, Chorwacji, Bułgarii, Serbii, Rumunii oraz na Cyprze. Aspekty prawne zatorów płatniczych analizowano na gruncie prawa wspólnotowego i krajowego. Przedstawiono charakterystykę Dyrektywy 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych oraz Dyrektywy 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Ponadto przeprowadzono analizę krajowej ustawy z dnia 8 marca 2013 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.

Słowa kluczowe: zatory płatnicze, prawo krajowe i unijne, terminy zapłaty, transakcje handlowe, Polska, Unia Europejska

WPROWADZENIE

Zjawisko zatorów płatniczych niesie ze sobą szereg poważnych komplikacji dla uczestników obrotu gospodarczego. Szczególnie w dobie światowego kryzysu ekonomicznego terminowy i stabilny przepływ oraz dostęp do środków finansowych ma kluczowe znaczenie dla ciągłego i zrównoważonego funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Nawarstwienie się opóźnień w realizacji świadczeń pieniężnych za dostarczone towary lub świadczone usługi, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, nierzadko staje się przysłowiowym gwoździem do trumny ich bytu prawnego i gospodarczego. Problematyka zatorów płatniczych, a w szczególności ich struktura oraz przyczyny należą do skomplikowanej materii prawno-ekonomicznej o wymiernym wpływie na gospodarkę (Franc-Dąbrowska, 2010; Zawadzka, 2011). Im więcej uczestników rynku oraz większe rozwarstwienie pozycji poszczególnych podmiotów gospodarczych, tym poważniejsze skutki wiążą się narastającymi opóźnieniami w zapłacie. Brak terminowej realizacji świadczenia pieniężnego na rzecz przedsiębiorcy zajmującego określoną pozycję rynkową może przenieść faktyczne ryzyko utraty płynności finansowej oraz inne negatywne konsekwencje powstałych zatorów płatniczych na pozostałych kontrahentów o słabszej pozycji rynkowej. Idealnym przykładem wskazanych mechanizmów jest rynek budowlany, gdzie

✉ Jakub Gołaś, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Al. Niepodległości 53, 61-714 Poznań, Poland, e-mail: jk.golas@gmail.com

słabszej pozycji podmiotu gospodarczego towarzyszą poważniejsze konsekwencje braku terminowej realizacji świadczenia, związane na przykład z koniecznością sięgnięcia po zewnętrzne źródła finansowania (kredyty) w celu podtrzymania swojej bieżącej działalności. Nie można również zapomnieć, że wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej problem zatorów płatniczych dotyczący polskie podmioty gospodarcze znacznie rozszerzył swój transgraniczny charakter, a sam proces egzekwowania należnych świadczeń na rynku wewnętrznym nierzadko w praktyce jest dla przedsiębiorców długotrwały i uciążliwy.

Konieczność ograniczenia szkodliwej i powszechnej praktyki nieterminowych zapłat zmusiła prawodawców wspólnotowych i krajowych do podjęcia określonych działań, mających na celu wprowadzenie efektywnych środków prawnych, które jednocześnie zagwarantują odpowiednią pozycję przedsiębiorcy – wierzyciela oraz skutecznie zniechęcą dłużników do kontynuowania praktyki opóźnień w regulacji należności. Za końcowy rezultat tych dążeń na gruncie wspólnotowym należy uznać przyjęcie w 2011 r. przez Parlament Europejski i Radę dyrektywy w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (Dyrektywa..., 2011), a w kontekście krajowym uchwalenie w 2013 r. ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa..., 2013b).

Celem artykułu jest prezentacja prawno-ekonomicznych aspektów zatorów płatniczych. W pierwszej części przedstawiono podstawowe charakterystyki ekonomiczne zjawiska zatorów płatniczych, odzwierciedlające skalę tego zjawiska w wybranych krajach Europy. W drugiej zaprezentowano prawne aspekty omawianego problemu w postaci charakterystyki regulacji wspólnotowych i krajowych dotyczących zatorów płatniczych.

EKONOMICZNE ASPEKTY ZATORÓW PŁATNICZYCH W EUROPIE

W tabeli 1 zestawiono przeciętne poziomy terminów płatności w Europie w okresie 2004–2014 w układzie sektorowym (biznes-biznes, biznes-konsument, sektor administracji publicznej), pochodzące z raportów międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Intrum Justitia (European..., 2005–2014). Ich analiza prowadzi do wniosku, że we wszystkich wymienionych sektorach w odniesieniu do terminów regulacji płatności widać wyraźną tendencję spadkową, w tym szczególnie po

2009 roku. Zauważyć można jednak, że przy porównywalnej dynamice zmian długość terminów płatności nadal istotnie różnicuje rozpatrywane sektory. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że najniższy poziom tzw. moralności płatniczej jest charakterystyczny głównie dla sektora publicznego (PA), w którym płatności regulowano w cyklu przekraczającym 2 miesiące (lata 2004–2013) lub w cyklu niewiele krótszym niż 2 miesiące (2014 rok). Wyraźnie korzystniejsza sytuacja cechuje sektory B2C i B2B, w których w całym analizowanym okresie terminy regulacji płatności były wyraźnie krótsze, a w 2014 roku osiągnęły poziom odpowiednio: 34 dni (B2C) i 47 dni (B2B). Jednak pozytywny kierunek zmian terminów płatności nie zredukował dwóch bardzo ważnych problemów biznesu europejskiego. Po pierwsze, nadal dynamicznie zwiększa się skala strat z tytułu nieterminowych płatności oraz ryzyko niespłacenia długów (Gołaś i Bieniasz, 2014). Z prezentowanych danych (tab. 1) wynika, że w latach 2013–2014 straty spowodowane nieterminowymi należnościami przekroczyły 3% wartości ogółu przychodów, tj. około 360 miliardów euro, a na znaczące ryzyko niespłacenia długów wskazuje aż 45–46% przedsiębiorców. Warto przy tym podkreślić, że mimo skrócenia terminów płatności skala problemów wynikających z ich nieterminowego regulowania systematycznie się powiększa (tab. 2). W latach 2013–2014 – w stosunku do lat poprzednich – odsetek przedsiębiorców wskazujących na problemy z płynnością finansową (60–63%), utratę zysków (53–55%), ograniczenie rozwoju (48–50%) czy konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów z tytułu odsetek (43–46%) oraz ograniczenia możliwości rozwojowych (34–36%) znacząco wzrósł.

W tabeli 3 przedstawiono podstawowe charakterystyki badanego zjawiska z 2014 roku w sektorze B2B w układzie krajów Europy, uszeregowane według indeksu płatniczego¹ (im niższy poziom tego indeksu,

¹ Interpretacje indeksu płatniczego: 100 pkt. – brak ryzyka płatniczego, 101–129 pkt. – niski poziom ryzyka, konieczność zachowania czujności w celu utrzymania poziomu ryzyka, 130–139 pkt. – niskie do średniego ryzyko, z koniecznością podejmowania działań, 140–149 pkt. – średni poziom ryzyka, konieczność podejmowania natychmiastowych działań, 150–159 pkt. – średnie do wysokiego ryzyko, konieczność podejmowania natychmiastowych działań w celu obniżenia ryzyka, 160–169 pkt. – wysokie ryzyko, konieczność podejmowania natychmiastowych działań w celu obniżenia ryzyka, pow. 170 pkt. – ekstremalnie wysokie ryzyko (European..., 2015).

Tabela 1. Terminy płatności, straty z tytułu opóźnionych płatności oraz ryzyko ze strony dłużników w Europie w latach 2004–2014

Table 1. Payment terms, losses due to late payments and risk from debtors in Europe in 2004–2014

Wyszczególnienie Specification	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Terminy płatności (dni) Payment terms (days)											
sektor B2C B2C sector	40	43	42	42	40	41	39	40	38	36	34
sektor B2B B2B sector	59	60	60	59	56	57	55	56	52	49	47
sektor PA PA sector	68	69	70	70	65	67	63	65	65	61	58
Straty (%) [*] Loss (%) [*]	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0	2,4	2,6	2,7	2,8	3,0	3,1
Ryzyko (%) ^{**} Risk (%) ^{**}	24	22	16	16	30	63	36	36	44	45	46

B2C – sektor biznes-konsument; B2B – sektor biznes-biznes; PA – sektor publiczny.

* Straty w % przychodów ogółem.

** Ryzyko zagrożenia ze strony dłużników (% respondentów).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European..., 2015.

B2C – business to consumer sector; B2B – business to business sector; PA – public sector.

* Loss in % of total turnover.

** Risk from debtors (% of respondents).

Source: own study based on: European..., 2015.

Tabela 2. Najważniejsze problemy wynikające z opóźnień płatniczych (% wskazań respondentów)

Table 2. Main problems resulting from late payment (% of respondents)

Problem	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Problemy z płynnością Liquidity squeeze	48	47	43	44	45	49	53	51	56	60	63
Straty zysków Loss of income	41	43	42	40	45	49	52	50	50	53	55
Ograniczenie rozwoju Limitation of the growth	–	–	–	–	–	–	–	42	45	48	50
Dodatkowe koszty odsetek Additional interest charges	35	35	36	35	42	47	42	38	37	43	46
Zagrożenie kontynuacji działalności Threat to survival	17	18	18	18	25	27	28	29	31	34	36

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European..., 2015.

Source: own study based on: European..., 2015.

Tabela 3. Struktura należności, terminy płatności, straty z tytułu opóźnionych płatności oraz indeks płatniczy w krajach Europy w 2014 roku

Table 3. Structure of receivables, payment terms, losses due to late payments and payment index in European countries in 2014

Kraje ¹ Countries ¹	Struktura należności (%) Receivables structure (%)			Terminy płatności (dni) Payment terms (days)			Straty (%) Loss (%)	Indeks płatniczy pkt. Payment index point
	≤30 dni ≤30 days	31–90 dni 31–90 days	>90 dni >90 days	ustalony contract	faktyczny real	opóźnienie delay		
FIN	74	22	4	20	26	6	1,6	126
NOR	71	23	6	25	32	7	1,9	126
SWE	73	22	5	27	35	8	2,1	128
DNK	68	21	11	25	34	9	2,1	133
ISL	69	23	8	25	35	10	2,0	135
CHE	65	27	8	30	38	8	1,9	136
DEU	71	24	5	25	34	9	2,1	144
AUT	66	26	8	21	34	13	2,1	149
EST	67	17	16	20	35	15	2,9	152
FRA	49	37	14	40	54	14	2,1	153
NLD	59	31	10	25	41	16	2,7	155
BEL	52	36	12	30	49	19	2,7	158
GBR	46	39	15	25	42	17	3,7	160
IRL	40	36	24	30	59	29	3,7	161
LTU	51	32	17	30	46	16	3,4	163
LVA	54	27	19	15	37	22	5,3	165
POL	57	35	8	20	38	18	3,8	165
SVK	53	29	18	25	42	17	4,0	165
ITA	36	36	28	65	94	29	2,6	169
HUN	52	30	18	25	41	16	4,3	175
ESP	29	43	28	60	83	23	2,9	176
CZE	58	26	16	30	45	15	3,5	177
SVN	50	32	18	30	66	36	6,0	186
CYP	21	34	45	60	85	25	3,7	188
ROU	45	30	25	20	36	16	6,2	189
SRB	34	32	34	24	40	16	10,0	190
BGR	50	24	26	25	41	16	7,0	191
HRV	35	37	28	30	54	24	10,1	192
PRT	36	37	27	50	83	33	4,0	192
BIH	22	59	19	20	35	15	8,0	194
GRC	26	33	41	35	76	41	10,0	198
\bar{x}	50,9	31,0	18,1	30,1	48,1	18,0	4,1	164,2
max	74	59	45	65	94	41	10,1	198
min	21	17	4	15	26	6	1,6	126
V (%)	30,1	25,8	57,1	40,6	37,4	47,1	59,7	13,4

¹FIN – Finlandia, NOR – Norwegia, SWE – Szwecja, DNK – Dania, ISL – Islandia, CHE – Szwajcaria, DEU – Niemcy, AUT – Austria, EST – Estonia, FRA – Francja, NLD – Holandia, BEL – Belgia, GBR – Wielka Brytania, IRL – Irlandia, LTU – Litwa, LVA – Łotwa, POL – Polska, SVK – Słowacja, ITA – Włochy, HUN – Węgry, ESP – Hiszpania, CZE – Czechy, SVN – Słowenia, CYP – Cypr, ROU – Rumunia, SRB – Serbia, BGR – Bułgaria, HRV – Chorwacja, PRT – Portugalia, BIH – Bośnia i Hercegowina, GRC – Grecja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European..., 2015.

¹FIN – Finland, NOR – Norway, SWE – Sweden, DNK – Denmark, ISL – Iceland, CHE – Switzerland, DEU – Germany, AUT – Austria, EST – Estonia, FRA – France, NLD – Netherlands, BEL – Belgium, GBR – Great Britain, IRL – Ireland, LTU – Lithuania, LVA – Latvia, POL – Poland, SVK – Slovakia, ITA – Italy, HUN – Hungary, ESP – Spain, CZE – Czech Republic, SVN – Slovenia, CYP – Cyprus, ROU – Romania, SRB – Serbia, BGR – Bulgaria, HRV – Croatia, PRT – Portugal, BIH – Bosnia and Herzegovina, GRC – Greece.

Source: own study based on: European..., 2015.

tym wyższa wiarygodność płatnicza). Ich analiza prowadzi do wniosku, że sytuacja przedsiębiorstw w przestrzeni europejskiej jest bardzo zróżnicowana. Spośród uwzględnionych w analizie krajów najliczniejszą grupę (38,7%) stanowią te o ekstremalnie wysokim (powyżej 170 pkt.) poziomie ryzyka wiarygodności płatniczej. Są one rozmieszczone głównie na południowych obszarach Europy, a przedsiębiorstwa w tych krajach cechują się relatywnie niskim udziałem należności z terminem płatności do 30 dni (średnio 38%), wyższym udziałem należności z terminem 31–90 dni (średnio 35%), szczególnie wysokim udziałem należności z terminem płatności powyżej 90 dni (średnio 27%), bardzo długim faktycznym terminem płatności (średnio 57 dni), znaczącym opóźnieniem terminu płatności (średnio 23 dni) oraz wysokim poziomem strat z tytułu nieterminowych płatności (średnio 6,3% przychodów). Ich przeciwieństwem są przedsiębiorstwa działające na północnych obszarach Europy (Finlandia, Norwegia, Szwecja, Dania, Islandia) oraz przedsiębiorstwa w Szwajcarii, dla których poziom rozpatrywanego indeksu (poniżej 130 pkt.) wskazuje generalnie na wysoką wiarygodność płatniczą. Biorąc łącznie pod uwagę charakterystyki przedsiębiorstw z tych krajów (tab. 3), można zauważyć, że ich wysoka wiarygodność płatnicza wynika z dużego udziału należności do 30 dni (65–73%), niewielkiego udziału należności z przedziału 31–90 dni (21–27%) i powyżej 90 dni (4–11%), konserwatywnej polityki kredytu kupieckiego wynikającej z relatywnie krótkich zakontraktowanych terminów płatności (20–30 dni), a także z niewielkiej różnicy między terminem zakontraktowanym a faktycznym czasem realizacji płatności, przekładającej się na najmniejsze spośród ogółu badanych krajów opóźnienia w terminach płatności (6–10 dni). Konsekwencją tych uwarunkowań jest znacząca skala redukcji strat wynikających z negatywnych zjawisk związanych z płynnością finansową. W wymienionych krajach straty te wynosiły 1,6–2,1% wartości przychodów, podczas gdy przeciętnie przekraczały one 4,1%, a w krajach o najwyższym ryzyku (Chorwacja, Serbia) nawet 10%.

PRAWNE ASPEKTY ZATORÓW PŁATNICZYCH W EUROPIE

Ewolucja regulacji wspólnotowych

Oceniając wysiłki prawodawców wspólnotowych, można uznać, że ostatnie 15 lat było okresem ciągłego

poszukiwania i doskonalenia odpowiednich rozwiązań prawnych, mających na celu zwalczanie negatywnego zjawiska zatorów płatniczych przez osłabienie pozycji kontrahenta dłużnika na rzecz wprowadzenia pewnych gwarancji i uprawnień na korzyść wierzyciela. Brak efektywnych środków prawnych prewencyjno-ochronnych oraz postępujący problem braku terminowości w zapłacie przez silniejszych kontrahentów skłaniały władze wspólnotowe do wprowadzenia kolejnych regulacji, mających na celu ograniczenie negatywnego zjawiska i zapewnienie odpowiedniej pozycji słabszych uczestników rynku. Rezultatem tych dążeń oraz rosnącej świadomości prawodawcy unijnego było przyjęcie na gruncie prawa unijnego przed 2000 rokiem dwóch kolejnych dyrektyw.

Przyjmując chronologiczny porządek, jako pierwszy akt normujący te zagadnienia, który zasługuje na wyróżnienie, należy wskazać Dyrektywę 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (Dyrektywa..., 2000). W jego treści pierwszy raz tak wyraźnie i w sposób wyłączny skupiono się w akcie prawa europejskiego na problematyce opóźnień w zapłacie. W reakcji na takie negatywne skutki zatorów płatniczych, jak ryzyko niewypłacalności – szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw – czy postępujące ograniczenia transakcji handlowych wpływające negatywnie na ukształtowanie się jednolitego rynku wewnętrznego, władze wspólnotowe zaproponowały pewne rozwiązania prawne, np. przez przewidzianą w treści przepisu art. 3 (Dyrektywa..., 2000) automatyczną wymagalność odsetek za opóźnienie lub przez zaproponowane w treści przepisu art. 5 (Dyrektywa..., 2000) usprawnienia procedury wydawania tytułów wykonawczych dla wszystkich państw członkowskich. Jak udowodni późniejsza praktyka, okaże się to niewystarczającym środkiem do zwalczania negatywnego zjawiska zatorów płatniczych. Instrumenty zaproponowane w treści wskazanych aktów okazały się nieefektywne i w większości nie zdołały zapobiec postępującej intensyfikacji negatywnych skutków zatorów płatniczych, których rozrostowi sprzyjał również pogłębiający się kryzys gospodarczy.

Prawodawca wspólnotowy, w pewnym sensie przyznając się do porażki, wprowadził do europejskiego systemu prawnego Dyrektywę 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (Dyrektywa..., 2011), która uchyliła poprzednio obowiązującą.

Zarówno Parlament, jak i Rada Unii Europejskiej przyznały, że zjawisko zatorów płatniczych oraz bezpośrednio z tym związana praktyka opóźnień w zapłacie negatywnie wpływają na rynek wewnętrzny i wymagają zaproponowania nowych, skuteczniejszych środków prawnych o szerszym zakresie oddziaływania. Głównym celem wskazanego europejskiego aktu normatywnego jest „zapewnienie właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego” poprzez „zwalczanie praktyki opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych” (art. 1 ust. 1) (Dyrektywa..., 2011). Dyrektywa narzuca państwu członkowskiemu obowiązek wprowadzenia m.in. sztywnych terminów w zakresie automatycznego powstawania prawa wierzyciela do odsetek za opóźnienie w płatności, z rozróżnieniem na transakcje między przedsiębiorcami oraz z organami publicznymi (art. 3 i 4) (Dyrektywa..., 2011), a także prawa wierzyciela do dochodzenia pieniężnej rekompensaty za koszty związane z dochodzeniem należności (art. 6) (Dyrektywa..., 2011). Z całą pewnością obowiązująca regulacja wprowadza precyzyjne i rozbudowane środki zwalczania negatywnego zjawiska zatorów płatniczych i wymusza na państwach członkowskich wdrożenie jej postanowień.

Charakterystyka przepisów obowiązującej ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Wyrazem wdrażania postanowień wskazanej dyrektywy w przestrzeni krajowej jest ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa..., 2013b), która weszła w życie z dniem 28 kwietnia 2013 r. Warto w tym miejscu zasygnalizować, że w polskim porządku prawnym przed wskazaną datą obowiązywały dwie następujące po sobie ustawy – ustawa z dnia 6 września 2001 r. o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym (Ustawa..., 2001), która była próbą wdrożenia Dyrektywy 2000/35/WE (Dyrektywa..., 2000), oraz ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2004 r. (Ustawa..., 2010c), która obowiązywała aż do wprowadzenia nowego aktu normatywnego w 2013 r. Niestety, zgodnie z jednogłówną opinią doktryny należy uznać, że poprzednio obowiązujące akty normatywne okazały się wysoce nieskuteczne i nie zdołały zredukować negatywnego zjawiska zatorów płatniczych (Tollik, 2002; Marquardt, 2002; Staniek, 2004).

Cel regulacji i charakter prawny ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Jak wskazano w uzasadnieniu projektu ustawy, zasadniczym celem wprowadzenia nowych krajowych regulacji jest „zwalczanie pogłębiającego się problemu zatorów płatniczych” (Druk..., 2012). Zdaniem autorów projektu tego aktu normatywnego nowe regulacje mają realizować wskazany cel przez określone narzędzia, których zasadniczym zadaniem jest przyczynić się do efektywnego zmniejszenia opóźnień w zapłacie oraz propagowanie powszechnej praktyki wprowadzania krótkich terminów zapłaty (Druk..., 2012).

Zgodnie z treścią przepisu art. 1 (Ustawa..., 2013b), skupia się ona na dwóch zasadniczych aspektach: tj. szczególnych uprawnieniach wierzyciela i obowiązkach dłużnika związanych z ustalaniem i przestrzeganiem terminów zapłaty w transakcjach handlowych. Warto już w tym miejscu podkreślić, że ustawa wymusza na stronach stosunku prawnego podlegającego tej regulacji bezwzględne jej stosowanie. Należy bowiem podkreślić, że wprowadzenie do treści danego stosunku postanowień wyłączających lub ograniczających uprawnienia wierzyciela i powiązane obowiązki dłużnika przewidziane w art. 5, art. 6 ust. 1, art. 7 ust. 1 i 3 art. 8 ust. 1 oraz art. 10–12 ustawy dotknięte jest sankcją bezwzględnej nieważności (art. 13) (Ustawa..., 2013b). Należy zatem uznać, że zdaniem ustawodawcy konieczność wprowadzenia efektywnych środków prawnych zwalczających zatory płatnicze uzasadnia ograniczenie swobody stron w zakresie kształtowania treści danego stosunku prawnego. Uzasadnione jest również stwierdzenie, że wprowadzenie łagodniejszych sankcji za niezastosowanie się do przepisów ustawy nadałoby w praktyce analizowanym regulacjom charakter iluzoryczny.

Zakres podmiotowy ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Ustawa w przepisie art. 2 (Ustawa..., 2013b) wprowadza zamknięty katalog podmiotów, w stosunku do których szczególnie przepisy znajdują zastosowanie. Wyliczenie obejmuje wyłącznie:

- przedsiębiorców w rozumieniu przepisów art. 4 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Ustawa..., 2010a),

- podmioty prowadzące działalność, o której mowa w art. 3 usg²,
- podmioty, o których mowa w art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Ustawa..., 2010b)³,
- osoby wykonujące wolny zawód,
- oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych,
- zagranicznych przedsiębiorców, o których mowa w art. 1 ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (Ustawa..., 1989), prowadzących przedsiębiorstwa na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, oraz
- przedsiębiorców pochodzących z państw członkowskich Unii Europejskiej, państw członkowskich Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej.

Tylko w przypadku transakcji handlowych pomiędzy wskazanymi powyżej podmiotami mają zastosowanie szczególne regulacje dotyczące terminów zapłaty. Należy w tym miejscu również podkreślić, że przepisy analizowanego aktu normatywnego nie mogą być stosowane do transakcji zawieranych z konsumentami, tj. osobami fizycznymi, które nie prowadzą działalności gospodarczej (Biezuński, 2013).

Zakres przedmiotowy i wyłączenia w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Ze względów praktycznych w treści ustawy wprowadzono definicję legalną transakcji handlowej, co do pewnego stopnia precyzuje zakres przedmiotowy przepisów i ułatwia ich stosowanie (Biezuński, 2013). Jak wskazuje treść przepisu art. 4 pkt 1 (Ustawa..., 2013b) przez transakcję handlową należy rozumieć „umowę, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towaru lub odpłatne świadczenie usług, jeżeli strony, o których mowa w art. 2, zawierają ją w związku z wykonywaną działalnością”.

² Działalność wytwórcza w rolnictwie, w tym produkcja wina do 100 hektolitrów na rok gospodarczy oraz działalność agroturystyczna.

³ Szeroki katalog jednostek i podmiotów publicznych.

Dla uznania, że dany stosunek prawny objęty jest zastosowaniem analizowanej ustawy, obok wymogów podmiotowych konieczne jest łączne spełnienie kilku przesłanek o charakterze przedmiotowym. W pierwszej kolejności stosunek prawny łączący określoną grupę kontrahentów musi przyjąć formę umowy, której przedmiotem jest świadczenie usługi lub dostawa towaru. Świadczenie to musi mieć również charakter odpłatny, tj. być związane z odpowiednią korzyścią majątkową każdej ze stron, gdzie świadczenie w formie pieniężnej stanowi ekwiwalent świadczenia w formie usługi lub dostarczenia towaru (Staniek..., 2004). Ustawodawca wprowadził jednak pewne wyłączenia o charakterze przedmiotowym. Na mocy przepisu art. 3 ustawy (Ustawa..., 2013b) nie stosuje się bowiem do:

- długów objętych postępowaniami prowadzonymi na podstawie przepisów ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (Ustawa..., 2012b),
- umów, w ramach których wykonywane są czynności bankowe zgodnie z przepisami art. 5 ust 1 i 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Ustawa..., 2012a)⁴,
- umów, których stronami są tylko podmioty zaliczane do sektora finansów publicznych zgodnie z przepisami o finansach publicznych, oraz
- dostaw i usług, w stosunku do których znajduje zastosowanie art. 346 ust 1 lit. b Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Traktat..., 2004)⁵.

Wprowadzenie definicji legalnej transakcji handlowej oraz wskazanie na określone wyłączenia przedmiotowe, ograniczające ryzyko niejasności, należy uznać za zmianę w dobrym kierunku. Dokładne zdefiniowanie pojęć legalnych oraz zarysowanie zakresu przedmiotowego ustawy pozwoli ograniczyć ryzyko powstania poważniejszych wątpliwości interpretacyjnych, związanych w szczególności z tematyką zastosowania przepisów ustawy (Ustawa..., 2013b).

⁴ Udzielanie gwarancji bankowych, kredytów, poręczeń, emitowanie bankowych papierów wartościowych, prowadzenie rachunków bankowych itp.

⁵ Produkcja i handel bronią oraz amunicją lub innymi materiałami wojennymi.

Odsetki przysługujące wierzycielowi w świetle ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Materią o fundamentalnym znaczeniu dla realizacji celu wyznaczonego w analizowanej ustawie jest szeroko uregulowana i charakterystyczna konstrukcja odsetek przysługujących wierzycielowi w związku z powstałą i dokonaną transakcją handlową. Powstanie uprawnienia po stronie wierzyciela w zakresie możliwości żądania zapłaty odsetek zależy zasadniczo od dwóch czynników, tj. do tego, czy po stronie dłużnika występuje podmiot publiczny⁶ oraz czy strony umowy przewidziały dokładnie w jej treści termin zapłaty i czas trwania terminu. Dokonując wstępnej analizy uprawnień wierzyciela w tym zakresie, należy wyróżnić dwa typy odsetek – te przysługujące wierzycielowi od świadczeń jeszcze niewymagalnych (art. 5 i 6) (Ustawa..., 2013b) oraz te naliczane dopiero po upływie terminu wymagalności (art. 7 i 6) (Ustawa..., 2013b).

W przypadku gdy treść przedmiotowej umowy, która objęta jest zakresem zastosowania przepisów ustawy, zawiera termin zapłaty przekraczający 30 dni, wierzyciel zyskuje uprawnienie do żądania od dłużnika zapłaty odsetek wraz z upływem 30 dnia od spełnienia swojego świadczenia (art. 5) (Ustawa..., 2013b). Dla powstania wskazanego uprawnienia, obok spełnienia świadczenia przez wierzyciela, konieczne jest również doręczenie dłużnikowi faktury lub rachunku potwierdzającego dostawę towaru lub wykonanie usługi. Wskazana regulacja nie znajduje jednak zastosowania, gdy po stronie dłużnika występuje podmiot publiczny, będący podmiotem leczniczym w myśl art. 4 ust. 1 pkt 2–4 ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Ustawa..., 2013c). Natomiast w sytuacji gdy umowa nie przewiduje terminu zapłaty, takie uprawnienie wierzyciela aktywizuje się bez konieczności wezwania dłużnika do zapłaty wraz z upływem 30 dni od spełnienia świadczenia przez wierzyciela (art. 6) (Ustawa..., 2013b). Terminem końcowym uprawnienia wierzyciela przewidzianego w art. 5 i 6 jest dzień zapłaty, chyba że wcześniej świadczenie pieniężne dłużnika stało się wymagalne. W przypadku gdy umowa nie wprowadza terminu zapłaty, dniem wymagalności będzie dzień wskazany

w pisemnym wezwaniu dłużnika do zapłaty (art. 6 ust. 2 i 3) (Ustawa..., 2013b).

Przedstawiona powyżej konstrukcja odsetek spełnia odmienną rolę niż odsetki przewidziane w przepisach ogólnych (art. 481) (Ustawa..., 1964), które wiążą się wyraźnie z opóźnieniem w realizacji świadczenia pieniężnego. Możliwość dochodzenia odsetek za świadczenie jeszcze niewymagalne ma na celu głównie upowszechnianie dobrej praktyki ustalania krótkich umownych terminów zapłaty w transakcjach handlowych oraz przymuszanie dłużników do szybkiej zapłaty za wykonane już świadczenia. Oczywiście wskazane przepisy stanowią również istotną gwarancję dla wierzycieli.

Odmienny kształt nadano natomiast uprawnieniu do naliczenia odsetek w przypadku świadczenia pieniężnego już wymagalnego. Wierzycielowi przysługują bowiem, i to bez wezwania dłużnika, odsetki za opóźnienie w wysokości określonej na podstawie art. 56 § 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Ustawa..., 2013a) (art. 7 ust. 1 oraz art. 8 ust. 1) (Ustawa..., 2013a). Uprawnienie to przysługuje od dnia wymagalności do dnia zapłaty. Ukształtowanie prawa do odsetek na gruncie ustawy (Ustawa..., 2013a) stanowi uregulowanie szczególne względem art. 481 Kodeksu cywilnego (Ustawa..., 1964) i wprowadza odmienną wysokość przysługujących odsetek⁷. Warto w tym miejscu podkreślić, że w przypadku gdy po stronie dłużnika nie występuje podmiot publiczny, strony mają możliwość uzgodnienia korzystniejszego od ustawowego wymiaru odsetek (art. 7 ust. 1 ustawy) (Ustawa..., 2013b). Uprawnienie do żądania odsetek za opóźnienie na mocy ustawy (Ustawa..., 2013b) zależne jest od kumulatywnego zrealizowania dwóch podstawowych warunków – wierzyciel musi bowiem spełnić swoje świadczenie, za które jednocześnie nie dostał zapłaty w terminie umownym lub oznaczonym w wezwaniu do zapłaty.

Ustawodawca wprowadził jednocześnie maksymalne terminy zapłaty przewidziane dla transakcji handlowych, które ponadto zostały rozróżnione w zależności od tego, czy po stronie dłużnika występuje podmiot publiczny. W przypadku innych podmiotów

⁶ Zgodnie z definicją zawartą w art. 4 pkt 2 podmiotem publicznym jest podmiot, o którym mowa w art. 3 ust. 1 pkt 1–3 ustawy – Prawo zamówień publicznych (Ustawa..., 2010b).

⁷ Zgodnie z treścią powołanego przepisu, stawka odsetek jest równa sumie 200% podstawowej stopy oprocentowania kredytu lombardowego, ustalonej zgodnie z przepisami o Narodowym Banku Polskim, i 2%, z tym że stawka ta nie może być niższa niż 8% (Ustawa..., 2012a).

oraz podmiotów leczniczych termin zapłaty wynosi maksymalnie 60 dni, licząc od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku potwierdzających spełnienie świadczenia (art. 7 ust. 2 oraz art. 8 ust. 2 ustawy) (Ustawa..., 2013b). Gdy występuje w danym stosunku podmiot publiczny, maksymalny termin jest krótszy i wynosi tylko 30 dni (art. 8 ust. 2 ustawy) (Ustawa..., 2013b). Ustalenie dłuższych terminów jest co do zasady nieważne, tylko szczególne okoliczności⁸ uzasadniające takie postanowienie stron dopuszczają wyjątkowo wydłużenie maksymalnych terminów (art. 7 ust 2 oraz art. 8 ust. 3 ustawy) (Ustawa..., 2013b). W przypadku dłużników – organów publicznych – wydłużony termin zapłaty nie może jednak przekroczyć 60 dni. Jak wskazuje się w uzasadnieniu projektu ustawy (Ustawa..., 2013b), wprowadzenie odmiennych maksymalnych terminów zapłaty podyktowane jest odmienną charakterystyką źródeł finansowych, z których korzystają dłużnicy. Zdaniem ustawodawcy podmioty publiczne „korzystają z bardziej przewidywalnych, bezpiecznych i trwałych źródeł dochodów”, co wiąże się z koniecznością wprowadzenia odmiennych, szczegółowych regulacji obejmujących wyłącznie podmioty publiczne (Druk..., 2012). Takie szczególne ukształtowanie odsetek za opóźnienie w zapłacie w ramach transakcji handlowych stanowi istotne ograniczenie swobody stron w zakresie kształtowania treści danej umowy (Biezuński, 2013). Jednak ograniczenie ogólne zasady prawa cywilnego jest w pełni uzasadnione dążeniem ustawodawcy do zwalczania negatywnego zjawiska zatorów prawniczych (Biezuński, 2013). Wprowadzenie zbyt liberalnych i niewymuszających zastosowania uregulowań uniemożliwiłoby w praktyce realizację wskazanych założeń, a pozycja słabszych uczestników rynku nie uległaby w żadnym stopniu poprawie.

Inne istotne postanowienia ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Za nowość na tle dotychczasowych regulacji należy uznać wprowadzenie wraz z treścią przepisu art. 10 (Ustawa..., 2013b) dodatkowego uprawnienia wierzyciela w postaci możliwości domagania się od dłużnika zryczałtowanej rekompensaty kosztów związanych z dochodzeniem należnego świadczenia pieniężnego.

⁸ Między innymi szczególne właściwości towaru lub usługi, właściwości lub szczególne elementy umowy.

Na mocy wskazanego przepisu z dniem nabycia prawa do odsetek za opóźnienie w zapłacie (art. 7 ust. 1 lub art. 8 ust. 1) (Ustawa..., 2013b), wierzycielowi przysługuje również, bez wezwania dłużnika, odpowiednia rekompensata pieniężna o równoważności kwoty 40 euro przeliczonej na złote wg kursu ogłoszonego przez NBP ostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym świadczenie pieniężne stało się wymagalne. Uprawnienie przewidziane w przepisie nie wyłącza prawa wierzyciela do dochodzenia kosztów o wartości przekraczającej wskazaną kwotę (art. 10 ust. 2) (Ustawa..., 2013b). Wskazana regulacja poprawia w pewnym sensie pozycję wierzyciela, zapewniając mu dodatkowe środki pieniężne, lecz zważywszy na wysokość kwoty zryczałtowanej rekompensaty, należy uznać, że zaproponowany instrument nie stanowi znacznej dolegliwości szczególnie dla przedsiębiorcy – dłużnika o dominującej pozycji na rynku. Warto również podkreślić, że wierzyciel na mocy przepisu art. 11 (Ustawa..., 2013b) nie musi samodzielnie dochodzić od dłużnika należnych odsetek, pieniężnej rekompensaty oraz kosztów dochodzenia należności. Zgodnie ze wskazanym przepisem w imieniu wierzyciela i na jego rzecz może działać również organizacja, której celem statutowym jest ochrona interesów podmiotów objętych zakresem zastosowania analizowanej ustawy. Chodzi tutaj głównie o organizacje zrzeszające przedsiębiorców lub inne podmioty działające w ramach transakcji handlowych. Zostały one uprawnione do działania na wniosek wierzyciela jako ich pełnomocnicy (Biezuński, 2013).

PODSUMOWANIE

Pozytywny kierunek zmian terminów płatności nie zredukował dwóch bardzo ważnych problemów przedsiębiorstw europejskich. Po pierwsze, nadal dynamicznie zwiększa się skala strat z tytułu nieterminowych płatności oraz ryzyko niespłacenia długów. Straty w następstwie nieterminowych należności w latach 2013–2014 przekroczyły bowiem 3% wartości ogółu przychodów, tj. około 360 miliardów euro, a na znaczące ryzyko niespłacenia długów wskazuje aż 45–46% przedsiębiorców. Ponadto „moralność płatnicza” przedsiębiorstw w Europie jest mocno zróżnicowana. Na południowych obszarach Europy działalność gospodarczą prowadzi się w warunkach ekstremalnie wysokiego ryzyka wiarygodności płatniczej, wynikającego z wadliwej struktury należności, bardzo długiego terminu płatności,

znaczącego opóźnienia w terminach zapłaty oraz przy wysokim poziomie strat z tytułu nieterminowych płatności. Z kolei przedsiębiorstwa działające na północnych obszarach Europy (kraje skandynawskie i nordyckie) oraz w Szwajcarii legitymują się wysoką i, co warto podkreślić, dość stabilną wiarygodnością płatniczą. Wynika ona z poprawnej struktury czasowej należności, konserwatywnej polityki kredytu kupieckiego oraz z niedużych opóźnień w płatnościach. Efektem takiej polityki płynności jest w tych krajach relatywnie niska skala strat i znacznie łagodniejszy przebieg światowego kryzysu.

W związku z dynamicznymi zmianami oraz ciągłą niestabilnością gospodarki europejskiej trudno ocenić skuteczność aktów prawnych regulujących kwestie płatności w obrocie gospodarczym zaproponowanych przez prawodawcę unijnego i krajowego. Praktyka dowodzi bowiem, że niezależnie od stanowczości oraz siły oddziaływania poszczególnych instrumentów prawnych uczestnicy gry rynkowej preferują rozwiązania korzystne dla ich portfela, niezależnie od ewentualnych konsekwencji prawnych. Dopiero odpowiednie badania sytuacji rynkowej przeprowadzone za kilka lat będą mogły dowieść, czy obowiązujące regulacje prawne miały wymierny wpływ na terminowość regulacji należności między uczestnikami obrotu gospodarczego. Należy przyznać, że obowiązująca Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady oraz krajowa ustawa prezentują bogaty katalog środków prawnych gwarantujących odpowiednią pozycję wierzyciela, które jednoznacznie zmierzają do wyrównania pozycji kontrahentów o różnej sile rynkowej. Należy się jednak obawiać, że obowiązujące instrumenty nie będą w stanie wystarczająco oddziaływać na silniejszych kontrahentów, którzy nadal będą wykorzystywać silną pozycję rynkową w celu dyktowania swoich warunków i stosunków handlowych. Wydaje się również, że pewnego rodzaju kultura niedotrzymywania terminów zapłaty – „moralność płatnicza” – jest w wielu krajach na tyle silnie zakorzeniona w grze rynkowej, że żadne fragmentaryczne regulacje prawne nie mogą wpłynąć na obecną sytuację. Trudno bowiem za pomocą jakichkolwiek norm prawnych zmienić powszechną w wielu krajach mentalność.

LITERATURA

- Biezuński, P. (2013). Terminy zapłaty w transakcjach handlowych. Komentarz. Pobrane z: <http://www.produkty.lex.pl>. Druk sejmowy nr III.3035 z 18 lipca 2001 r. (2001).
- Druk sejmowy nr VII.1001 z 13 grudnia 2012 r. (2012).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/35/WE z 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (2000). Dz.U.UE.L.2000.200.35 z późn. zm.
- Dyrektywa Parlamentu europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (2011). Dz.U.UE.L.2011.48.1 z późn. zm.
- European Payment Index 2005–2014. Intrum Justitia. Pobrane 10 stycznia 2015 z: <http://www.intrum.com>.
- Franc-Dąbrowska, J. (2010). Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach rolniczych. Rozpr. Nauk. Monogr. SGGW-AR, 365.
- Gołaś, Z., Bieniasz, A. (2014). Zróżnicowanie terminów płatności w wybranych krajach Europy. *Zesz. Nauk. SGGW Polit. Eur. Finans. Market.*, 12(61).
- Marquardt, P. (2002). Ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym – *lex claudicans*. Rejent, 10.
- Staniek, K. (2004). Terminy zapłaty w transakcjach handlowych. *Monit. Prawn.*, 2, 7.
- Tollik, R. (2002). Krótki komentarz do ustawy z 6 września 2001r. o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym (Dz. U. Nr 129, poz. 1443). *Palestra*, 9–10.
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (2004). Dz.U. Nr 90, poz. 864/2 z późn. zm.
- Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (2010a). Dz.U. Nr 220, poz. 1447 z późn. zm.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (2013a). Dz.U. z 2013 r., poz. 749 z późn. zm.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (2012a). Dz.U. poz. 1376 z późn. zm.
- Ustawa z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (2010b). Dz.U. Nr 113, poz. 759 z późn. zm.
- Ustawa z 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (2012b). Dz.U. poz. 1112 z późn. zm.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (1964). Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (2010c). Dz. U. Nr 139, poz. 1323, z późn. zm.
- Ustawa z 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (2013b). Dz.U. poz. 403 z późn. zm.

Ustawa z 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (2013c).
Dz.U. poz. 217 z późn. zm.

Ustawa z 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (1989). Dz.U. nr 27, poz. 148 z późn. zm.

Ustawa z 6 września 2001 r. o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym (2001). Dz.U. Nr 129, poz. 1443 z późn. zm.

Zawadzka, D. (2011). Regionalne ujęcie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie – analiza porównawcza. *Zesz. Nauk. SGGW Ekon. Organ. Gosp. Żywn.*, 89.

THE ISSUE OF PAYMENT BACKLOGS IN COMMERCIAL TRANSACTION – LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS

Summary. The main purpose of the article is to present economic and legal aspects of payment backlogs in commercial transactions. In terms of economic aspects, the study focuses on the structure and cycle diversity of corporate receivables, payment terms and the scale of losses caused by late payments in the chosen European countries. The analysis was based on the data presented in the reports of the multinational information agency Intrum Justitia. The study shows that paying credibility in European countries is strongly diversified. The most reliable and favourable situation regarding the analysed aspect should be enjoyed by the Scandinavian countries, Finland, Island and Switzerland. In turn, the least stable situation and gravest problems relating paying credibility occurred in the Southern European countries, especially in Greece, Bosnia and Herzegovina, Portugal, Croatia, Bulgaria, Serbia, Romania and Cyprus. The legal aspects of the payment backlogs were analysed on the ground of both EU and domestic law. The brief characteristics of both Directive 2000/35/EC of 29.6.2000 on combating late payment in commercial transactions and Directive 2011/7/EU of 16.02.2011 on combating late payment in commercial transactions was presented in the article. Furthermore, the article contains a brief analysis of the domestic Act of 8.03.2013 – Payments Terms in Commercial Transaction.

Key words: payments backlogs, domestic and EU law, payments terms, commercial transactions, Poland, European Union

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 24.04.2015

Do cytowania – For citation

Gołaś, J. (2015). Problematyka zatorów płatniczych w transakcjach handlowych – aspekty prawne i ekonomiczne. *J. Agribus. Rural Dev.*, 2(36), 197–207. DOI: 10.17306/JARD.2015.21