

Warszawa, dnia 4 marca 2024 r.

Pan Krzysztof Hetman
Minister Rozwoju i Technologii

Szanowny Panie Ministrze,

Działając w imieniu Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce (AmCham), pragnę zwrócić się do Pana Ministra w związku z procedowanym obecnie na szczepku unijnym przeglądem dyrektywy w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach (wniosek - rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych COM/2023/533) i przekazać komentarze naszych firm członkowskich, które mogłyby zostać wykorzystane przez kierowany przez Pana resort do wypracowania stanowiska Polskiego Rządu w niniejszej sprawie.

AmCham jest organizacją zrzeszającą przedsiębiorców amerykańskich w naszym kraju, reprezentujących jednocześnie jedną z największych grup inwestorów zagranicznych, którzy stworzyli aktywa w Polsce o wartości 239 mld złotych i kreują 327 tysięcy miejsc pracy. Od ponad 30 lat działamy na rzecz rozwoju wzajemnych relacji gospodarczych, a naszą misją jest poprawa klimatu inwestycyjnego i promocji naszego kraju na rynku amerykańskim.

Proponowane zmiany w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach wynikają z nadrzędnej potrzeby ochrony małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w Europie. Duże przedsiębiorstwa współpracujące z MŚP są żywo zainteresowane wspieraniem dodatkowych zabezpieczeń, aby umożliwić stabilne i długoterminowe relacje. Przedmiotowa inicjatywa ma pomóc MŚP poprzez rewizję obowiązujących przepisów UE dotyczących płatności w celu promowania zdecydowanej zmiany w kierunku kultury szybkich płatności.

Postulat: Wyłączenie transakcji między dużymi przedsiębiorcami z przedmiotu regulacji rozporządzenia jako niewpływające na ogólne cele rozporządzenia i nieprzynoszące MŚP dodatkowych korzyści.

Argumenty:

1. Swoboda zawierania umów

Swoboda negocjacji jest podstawą każdej relacji biznesowej. Powinno się dążyć do zrównoważenia swobody zawierania umów z ogólnym celem rozporządzenia, a wyłączenie transakcji między dużymi przedsiębiorstwami pozwoliłoby osiągnąć tę równowagę. Komisja przewiduje, że swoboda zawierania umów jest zachowana, ponieważ strony mogą negocjować dowolny okres do 30 dni. Jest jednak mało prawdopodobne, aby strony uznały terminy krótsze niż 30 dni za znaczącą korzyść zarówno po stronie dłużnika, jak i wierzyciela. Pułap ten prawdopodobnie doprowadziłby również do potencjalnej renegocjacji istniejących umów, tworząc niepotrzebne obciążenie dla wszystkich przedsiębiorstw bez wartości dodanej.

2. Konsekwentne stosowanie przepisów

W dyrektywie (UE) 2019/633 w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach między przedsiębiorstwami w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych (dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych) uznano różnice w wielkości podmiotów w całym łańcuchu dostaw i sile przetargowej. Przewidziano w nim również dynamiczne podejście oparte na względnej wielkości dostawcy i nabywcy pod względem rocznego obrotu, aby zapewnić lepszą ochronę przed nieuczciwymi praktykami handlowymi podmiotom, które najbardziej jej potrzebują.

W odniesieniu do tych dużych transakcji Komisja powinna rozważyć takie samo podejście, jakie zastosowano w dyrektywie o nieuczciwych praktykach handlowych. Takie podejście pozwoliłoby na spójne stosowanie przepisów, ale także zapewniłoby ochronę MŚP w transakcjach handlowych.

3. Opóźnienia w płatnościach, a długie terminy płatności

Należy uznać, że przejście na krótsze terminy płatności nie musi oznaczać szybkiej płatności, a ogólną zmianą kultury w kierunku terminowych płatności jest cel wniosku. Długa płatność nie jest opóźnioną płatnością, a jeśli jest swobodnie negocjowana, może umożliwić stronom zarządzanie przepływami pieniężnymi i podział ryzyka w całym łańcuchu dostaw.

Obowiązująca dyrektywa i przepisy krajowe wymagają dokonania płatności w określonych terminach, ale nadal nie dochodzi do terminowych płatności. Opóźnienia w płatnościach stanowią naruszenie umowy i obowiązujące przepisy, w związku z czym wyposażenie MŚP w umiejętności i wiedzę w zakresie egzekwowania przepisów i rozstrzygania sporów z większym prawdopodobieństwem przyczyniłoby się do zmiany kultury w celu szybkiego dokonywania płatności niż do stosowania pułapu we wszystkich przedsiębiorstwach. Włączenie do ostatecznej wersji rozporządzenia wyłączenia dotyczącego dużych przedsiębiorstw nie miałoby negatywnego wpływu na MŚP, ponieważ są one nadal chronione przez jego warunki.

4. Inne kwestie do rozważenia

Nabywcy zazwyczaj oferują swoim dostawcom dłuższe dni kredytowe, aby poprawić kapitał obrotowy. Chociaż średnie wartości mogą się różnić w zależności od branży, w niektórych przypadkach mogą sięgać 120, a nawet 180 dni kredytowania. Gdyby wniosek został przyjęty w obecnym kształcie, strony takich umów musiałyby skrócić liczbę dni kredytowych z np. 120 dni do 30, aby zapewnić zgodność z nowym rozporządzeniem. Aby zrekompensować straty gospodarcze i chronić istniejące status quo, nabywcy ci musieliby renegocjować wszystkie istniejące umowy, aby zwrócić się do swoich dostawców o zapewnienie dodatkowych korzyści ekonomicznych (na przykład ubiegania się o większe rabaty, obniżki cen lub inne mechanizmy ekonomiczne). Nie zmieniłoby to istniejącego status quo, a zamiast tego znacznie zwiększyłoby obciążenie administracyjne przedsiębiorstw w całej UE. Ponadto koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa mogą wzrosnąć, aby stworzyć dodatkową płynność finansową w celu terminowego płacenia dostawcom, co z kolei może zostać przeniesione wraz ze wzrostem cen.

Wyzwania związane ze obciążeniami administracyjnymi, a następnie zmniejszeniem płynności rynku UE w miarę ograniczania lub wycofywania ofert produktów finansowych przez lokalnych dostawców, mogą zmusić nabywców i dostawców do poszukiwania rozwiązań na rynkach poza UE. Mogłoby to zmniejszyć konkurencyjność rynkową, skłonić strony do poszukiwania alternatywnego i potencjalnie droższego finansowania oraz zwiększyć koszty ponoszone przez konsumentów w UE i poza nią.

Sami sprzedawcy z sektora MŚP w dużym stopniu polegają na tego typu rozwiązaniach, aby efektywnie funkcjonować z własnymi dostawcami w ramach ekosystemu łańcucha dostaw. Bez odpowiedniego dostępu do zasobów finansowych i ich dostępności może to być prawdopodobnie bardziej szkodliwe dla ich wolnych przepływów pieniężnych niż zamierzone pozytywne skutki dyrektywy. Powinno się dokładnie przeanalizować wartość istniejących rozwiązań na rynku w połączeniu z zaostreniem przepisów dotyczących opóźnień w płatnościach w UE.

5. Równe warunki działania na arenie międzynarodowej

Proponowane 30-dniowe ograniczenie dni płatności mogłoby zaszkodzić konkurencyjności unijnych dostawców i nabywców działających poza UE. Zazwyczaj terminy płatności są dłuższe w kontekście międzynarodowym, co oznacza, że ograniczenie terminów płatności może prowadzić do niekorzystnych warunków konkurencji dla przedsiębiorstw działających w UE. Podczas gdy swoboda zawierania umów zostałaby zachowana w transakcjach między przedsiębiorstwami poza UE, przedsiębiorstwa z siedzibą w UE prowadzące działalność międzynarodową byłyby zmuszone do wymagania krótszych terminów płatności, co uczyniłoby je mniej atrakcyjnymi w porównaniu z dostawcami spoza UE.

Postulat: Wyłączenie finansowania łańcucha dostaw z zakresu rozporządzenia**Argumenty:**

W Rozporządzeniu brakuje także jasności w odniesieniu do finansowania łańcucha dostaw. Nie zawiera ona wyłączeń umożliwiających finansowanie łańcucha dostaw, co może zmniejszyć dostępność takiego finansowania, ze szkodą dla przedsiębiorstw, które mają trudności ze znalezieniem alternatywnej formy finansowania.

Obawy te pojawiają się również w sektorze ubezpieczeń kredytu kupieckiego, gdzie polisy są sprzedawane bezpośrednio przedsiębiorstwom i bankom w celu zmniejszenia ich ekspozycji na ryzyko kredytowe. Ograniczenie zdolności dwóch stron do swobodnego negocjowania przedłużonych warunków płatności może mieć nieproporcjonalny wpływ na branżę o złożonych łańcuchach dostaw i wydłużonych cyklach kapitałowych, co prawdopodobnie będzie miało nieproporcjonalny wpływ na MŚP. Nawet MŚP czerpią korzyści z wydłużonych terminów płatności, gdy są dłużnikami, gdy dostosowują się do swoich szczególnych potrzeb. Jest to szczególnie widoczne w przypadku sektorów o dłuższych cyklach produkcyjnych oraz złożonych, globalnych i rozdrobnionych łańcuchach dostaw. W takich scenariuszach elastyczność w uzgadnianiu wydłużonych terminów płatności okazuje się korzystna dla wszystkich przedsiębiorstw, w tym MŚP. Nałożenie jednolitego 30-dniowego limitu terminów płatności mogłoby potencjalnie doprowadzić do powstania luki w finansowaniu, co jeszcze bardziej zaostrzyłoby wyzwania, przed którymi stoją przedsiębiorstwa w tych sektorach.

Finansowanie łańcucha dostaw obniża koszty finansowania i poprawia efektywność biznesową zarówno dla sprzedawców, jak i nabywców, a także pozwala na rozładowanie napięć handlowych między dostawcami (którzy chcą szybko otrzymać zapłatę) a nabywcami (którzy mogą zdecydować się na opóźnienie płatności) poprzez rezygnację z pośrednictwa w transakcji. W finansowaniu łańcucha dostaw nabywcy zgadzają się zatwierdzać faktury dostawców do finansowania przez bank, pomagając w nieprzerwanym przepływie dostaw, jednocześnie wspierając potrzeby dostawców w zakresie kapitału obrotowego. Niesie to ze sobą szereg korzyści zarówno dla dostawców, jak i nabywców. Dostawcy/wierzyciele otrzymują wcześniejszą zapłatę, co pomaga zapewnić płynność finansową i obniżyć koszty finansowania. Kupujący/dłużnicy mogą wybrać, w jaki sposób zarządzać całym łańcuchem dostaw i przepływami pieniężnymi, odblokowując kapitał obrotowy i zmniejszając ryzyko związane z hurtowym zakupem towarów, jednocześnie utrzymując dobre relacje z dostawcami.

Powinno się więc wyjaśnić we wniosku rolę finansowania łańcucha dostaw, w szczególności umożliwiając nabywcom i dostawcom uzgodnienie dłuższych terminów płatności w przypadku finansowania łańcucha dostaw.

Mając na względzie wszystkie powyżej zaprezentowane uwagi, firmy członkowskie zrzeszone w AmCham wyrażają nadzieję na ich rozważenie oraz przyjęcie do stanowiska Rządu Rzeczypospolitej Polskiej do przedmiotowego Rozporządzenia UE. W razie jakichkolwiek pytań i potrzeb doprecyzowania, deklarujemy gotowość do dialogu. Osobą do kontaktu jest Karol Witaszek, manager ds. prawnych i polityki publicznej w AmCham, karol.witaszek@amcham.pl; nr tel. 690 087 660.

Z wyrazami szacunku



Tony Housh
Prezes Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce