

Zniesienie zakazu cesji wierzytelności może zmniejszyć zatory płatnicze

data aktualizacji: 2019.05.14



Jak pokazują badania, zatory płatnicze to problem, który w największym stopniu dotyka mikroprzedsiębiorstwa. Skutecznym sposobem na ograniczenie tego zjawiska może być likwidacja zakazu cesji wierzytelności. Obecnie bowiem przepisy zezwalają na wprowadzanie do umów między przedsiębiorcami zakazu cesji. Z tej możliwości korzystają zwłaszcza duże firmy w stosunku do swoich małych kooperantów. Nie dość, że nie płacą im w terminie, to jeszcze w umowach zabraniają przenoszenia wierzytelności na kogoś innego. W efekcie małe firmy zostają bez pieniędzy i jakichkolwiek możliwości manewru.

Aż 64 proc. mikroprzedsiębiorców przyznaje, że przeterminowane należności stanowią dla nich istotną barierę: blokują inwestycje (36,8 proc.), utrudniają wprowadzanie nowych produktów na rynek (15,1 proc.), ale przede wszystkim uniemożliwiają regulowanie własnych zobowiązań (38,3 proc.). To wyniki najnowszego raportu Krajowego Rejestru Długów i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”. Jeśli dodatkowo takie firmy w umowach handlowych są związane zakazem cesji, to nie mogą skutecznie chronić swojego biznesu przed utratą płynności finansowej, gdy klient nie płaci im w terminie. Nie mogą na przykład sprzedać tego długu firmie windykacyjnej lub kancelarii prawnej ani skorzystać z faktoringu, czyli otrzymać pieniądze od firmy faktoringowej za wystawioną klientowi fakturę.

Cesja należności w kontraktach między przedsiębiorcami jest bardzo ważna. Umożliwia firmom przeniesienie ryzyka nieterminowego regulowania płatności, czy wręcz niewypłacalności

kontrahenta, na podmioty silniejsze finansowo. Firmy windykacyjne czy faktoringowe mają odpowiednią wiedzę i doświadczenie, żeby odzyskać pieniądze. Tym samym cesja chroni wielu przedsiębiorców przed zatorami i poprawia ich płynność finansową, zapobiegając spirali zadłużenia i bankructwom.

Niestety polski Kodeks cywilny pozwala stosować w umowach między przedsiębiorstwami zakaz przenoszenia wierzytelności na osobę trzecią. Z tej możliwości chętnie korzystają więc duże firmy, wzmacniając w ten sposób swoją silniejszą pozycję względem mniejszych dostawców.

Szkodliwy zakaz cesji

Małe przedsiębiorstwa, często dostawcy usług i towarów dla większych podmiotów, są poszkodowane w relacjach handlowych, ponieważ długie terminy płatności blokują im dostęp do pieniędzy. Jeśli potrzebują ich szybko, lepszym rozwiązaniem będzie faktoring. Dlatego postulat zniesienia zakazu cesji w Polsce od dawna zgłasza wiele instytucji, stowarzyszeń i firm, jak chociażby Polski Związek Faktorów. Również NFG forsuje ten pomysł:

- Nie może być tak, że dłużnik nie dość że nie płaci w terminie lub w ogóle, to jeszcze blokuje przedsiębiorcy możliwość dysponowania swoją własnością, bo tak to trzeba traktować. Obsługujemy kilka tysięcy mikrofirm i codziennie słyszymy od nich takie historie. Likwidacja tego przepisu uratuje wielu przedsiębiorców przed poważnymi kłopotami czy wręcz bankructwem - mówi **Dariusz Szkaradek**, prezes firmy faktoringowej NFG.

Zakaz cesji pozbawia przedsiębiorcę możliwości dysponowania swoją wierzytelnością i ogranicza mu wyegzekwowanie świadczenia od kontrahenta. To zaś otwiera furtkę nieuczciwym kontrahentom, którzy wykorzystują ten fakt do kredytowania własnej działalności kosztem uczciwych przedsiębiorców.

Dla porównania, firmy, na których nie ciąży obowiązek zakazu cesji w umowach handlowych, mogą świadomie i w dowolny sposób dysponować wierzytelnością w celu poprawy własnej kondycji finansowej. Mogą na przykład wybrać faktoring online, który szybko, bezpiecznie i skutecznie uwalnia środki zamrożone w fakturach i przenosi na faktora ryzyko niewypłacalności kontrahenta.

Faktoring cichy vs jawny

- Na rynku jest wiele rodzajów i form faktoringu. Wybór zależy od preferencji przedsiębiorcy - wyjaśnia Dariusz Szkaradek. - Jeśli przedsiębiorca obawia się o relacje biznesowe i nie chce informować kontrahenta o korzystaniu ze wsparcia zewnętrznego, powinien wybrać eFaktoring z cesją cichą. Wtedy zyskuje gotówkę szybko, bez zbędnych formalności i bez powiadomienia kontrahenta. W odróżnieniu od faktoringu z cesją jawną, faktoring cichy zapewnia zdecydowanie większą poufność. Cesję cichą oferują jednak tylko bardzo wprawione instytucje, które mają duże zaplecze i doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem swoim i swoich klientów. Warto więc wcześniej zorientować się, jakie są możliwości na rynku i wybrać współpracę tylko z takim zaufanym faktorem - dodaje Dariusz Szkaradek.

Reasumując: w faktoringu cichym kontrahent nie dowiaduje się o tym, że przedsiębiorca skorzystał z usługi finansowania faktur. Z perspektywy relacji pomiędzy przedsiębiorcami nic się nie zmienia: kontrahent opłaca faktury na konto przedsiębiorcy, a ten rozlicza się z faktorem samodzielnie. Faktor przekazuje pieniądze na konto przedsiębiorcy w kilkanaście minut, bez konieczności zawiadamiania kontrahenta o realizacji cesji. To rozwiązanie dla przedsiębiorców, którym zależy na błyskawicznej wymianie faktur na gotówkę, i na tym, by nie informować kontrahenta o finansowaniu

zewnątrznym. Jednak faktoring cichy jest zazwyczaj droższy od faktoringu jawnego. Decyzja o przyznaniu tej formy finansowania zależy od dokładnej oceny wypłacalności klienta i kontrahenta.

Nieco tańszym i zdecydowanie najpopularniejszym rodzajem faktoringu w Polsce jest faktoring jawny (inaczej otwarty, notyfikowany). To rozwiązanie dla przedsiębiorców, którzy chcą zdyscyplinować swoich kontrahentów do terminowego regulowania zobowiązań. W ramach faktoringu jawnego kontrahent musi zostać skutecznie poinformowany o tym, że doszło do cesji wierzytelności, co może wpłynąć na wydłużenie procesu finansowania przez firmę faktoringową. Spłata faktury jest wymagana od kontrahenta na specjalne konto podane przez faktora.

Wspólne korzyści i... ograniczenia

Co ważne, w obu przypadkach wydatki związane z korzystaniem z faktoringu (prowizje, odsetki) można odliczyć od podatku. Uwolnione z faktur pieniądze można przeznaczyć na dowolny cel: bieżące opłaty (podatki, wynagrodzenia, ZUS, US itp.) oraz inwestycje. Zarówno jedna, jak i druga forma faktoringu poprawia płynność finansową przedsiębiorstwa, a także pozwala zwiększać przewagę konkurencyjną przedsiębiorcy, poprzez wydłużenie terminów płatności kontrahentom.

Niestety skorzystanie z jakiegokolwiek formy faktoringu uzależnione jest od tego, czy w umowie pomiędzy przedsiębiorcami nie ma informacji o zakazie cesji. Jeśli taki zakaz istnieje, nie ma możliwości skorzystania z faktoringu, nawet tego cichego.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/zniesienie-zakazu-cesji-wierzytelnosci-moze-zmniej,54437>