

Wolne Faktury bez zakazu cesji

Zakaz cesji wierzytelności powinien zniknąć z umów handlowych, bo powoduje zatory płatnicze - jednomyślnie uważa branża faktoringowa. Dlatego Polski Związek Faktorów uruchamia kampanię „Wolne Faktury - bez zakazu cesji”. Z jednej strony rynek chce zachęcać odbiorców towarów i usług, aby nie zamieszczali w kontraktach klauzul zakazujących przenoszenia wierzytelności wynikających z otrzymanych faktur, z drugiej - przedstawić ustawodawcy racje przemawiające za aktualizacją prawa.



Celem kampanii „Wolne Faktury - bez zakazu cesji” jest przede wszystkim uwolnienie przedsiębiorców od barier w sięganiu po finansowanie działalności gospodarczej. Funkcjonujące w polskich przepisach prawo do umieszczania zakazów cesji wierzytelności w umowach handlowych powoduje, że dostawcy towarów i usług, którzy mają w kontraktach taki zapis, nie mogą korzystać z finansowania działalności w formie faktoringu. To zaburza ich płynność, zmniejsza zdolności handlowe i prowadzi do tworzenia się zatorów płatniczych.

Dlatego rynek faktoringu zgodnie uważa, że nadszedł czas na aktualizację polskiego prawa w zakresie przenoszenia wierzytelności wynikających z wystawionych faktur. Eksperti chcą z jednej strony pokazać szkodliwość zakazu cesji i propagować ideę odstępowania zamawiających od jego stosowania. Z drugiej - zaproponować aktualizację polskiego prawa w stronę rozwiązań dopasowanych do współczesnych warunków rynkowych i potrzeb polskich przedsiębiorców.

Zakaz cesji

- to bariera ograniczająca
swobodę prowadzenia działalności gospodarczej.

Zakaz cesji

- blokuje odbiorcom
dostęp do szerokiej palety towarów i usług.

Zakaz cesji

- utrudnia firmom
utrzymanie płynności przez co tworzy zatory płatnicze.

- Klienci zwracają nam uwagę, że odbiorcy ich towarów i usług wprowadzają do kontraktów klauzule zakazujące cesji wierzytelności wynikających z faktur wystawionych na podstawie tych kontraktów, czym blokują dostawcom możliwość sięgnięcia po finansowanie w oparciu o te faktury. Powoduje to, że nasi klienci niejednokrotnie wycofują się w przyszłości z zaopatrywania takich kontrahentów na czym tracą obie strony. Zakaz cesji powoli staje się więc klauzulą, która nikomu już nie przynosi korzyści. Traci natomiast gospodarka i wraz z nią budżet państwa - wskazuje Jerzy Dąbrowski, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów.



W dobie rosnącej konkurencji na płaszczyznach: cenowej, jakościowej i technologicznej w odniesieniu do oferowanych produktów i usług, a ostatnio także zdolności do szybkiego obrotu środkami pieniężnymi, faktoryzy czują się w obowiązku, aby wesprzeć polskich przedsiębiorców. Dlatego PZF chce propagować także sprzyjające im rozwiązania prawne.

- Rosnący udział polskich firm w światowej wymianie handlowej sprawia, że konkurencja, w której biorą udział rozszerza się o nowe pola. Oprócz płaszczyzn: cenowej, jakościowej i technologicznej w odniesieniu do oferowanych produktów i usług, wkroczyła także na płaszczyznę konkurowania szybkością obrotu środkami pieniężnymi. To oznacza, że rola finansów przedsiębiorstwa wykracza dziś daleko poza obsługę bieżących operacji, stając się filarem rachunkowości zarządczej wspierającej potencjał firmy poprzez zwiększanie jej zdolności w płynności finansowej. Bo szybszy obrót gotówką znaczy ostatecznie więcej i taniej właśnie dla odbiorców towarów i usług - wyjaśnia Jerzy Dąbrowski.



- Jako praktycy codziennie stykamy się problemami, z jakimi borykają się polscy przedsiębiorcy. Wychodzimy naprzeciw ich potrzebom w zakresie finansowania bieżącej działalności. Mamy przy tym świadomość, że niektóre problemy wynikają nie z warunków rynkowych, ale z regulacji obecnych w polskim prawie - dodaje Jerzy Dąbrowski, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF.

Informacje na temat kampanii znaleźć można w serwisie internetowym: WolneFaktury.pl. W kolejnym etapie zaprezentowana zostanie także propozycja rozwiązań prawnych.

Więcej informacji udziela:

Tomasz Biernat
Sekretarz PZF
tel.: 667 672 118
email: t.biernat@faktoring.pl

Mikołaj Skorupski
Good Message
tel.: 501 330 753
email: mikolaj@goodmessage.pl