

## Tymczasowi poza tarczą

W specustawach nie ma rozwiązań, które mogłyby wesprzeć firmy w zatrzymaniu u siebie osób wykonujących pracę tymczasową.

Firmy powierzające tymczasowo pracę osobom kierowanym do nich przez agencje zatrudnienia nie mogą korzystać z rozwiązań antykrzysowych przewidzianych dla pracodawców. Nie jest im to dane nawet wtedy, jeśli znacząco spadły im obroty z działalności, co uprawnia do różnego rodzaju wsparcia. Rzecz w tym, że tacy przedsiębiorcy nie są ich pracodawcami, lecz pracodawcami użytkowników, a przyjęta w tzw. tarczach pomoc przewiduje dofinansowanie do wynagrodzeń własnych pracowników.

Liliana Strupp, radca prawny i członek zarządu Polskiego Forum HR, stwierdza, że przepisy nie są dostosowane do tego nietypowego trybu zatrudnienia.

– Agencja pracy tymczasowej, jak każdy pracodawca, w razie określonego spadku obrotów jest uprawniona do wystąpienia z wnioskiem o dofinansowanie, ale możliwość taka jest tylko teoretyczna – podkreśla.

Wyjaśnia, że pomoc jest przewidziana w przypadku przestoju w pracy. Jednak pracownik tymczasowy nie może być nim objęty w firmie, dla której świadczy pracę, choćby faktycznie musiał ją tam przerwać z uwagi na sytuację przedsiębiorstwa – nie jest bowiem jej własnym pracownikiem. Nie jest to zarazem równoznaczne z przestojem w agencji (czyli u jego faktycznego pracodawcy), bo nastąpił nie u niej, lecz u jej klienta. Poza tym warunki wstrzymania prac (w całości lub części) albo koniecznego obniżenia czasu pracy muszą być określone w porozumieniu zawartym w zakładzie pracodawcy użytkownika. Agencji, jako podmiotowi zewnętrznemu, nic do tego.

– Rozwiązania są dyskryminacyjne. Ogólna regulacja specustawy, która ma służyć ochronie miejsc pracy, powinna dotyczyć wszystkich, którzy te miejsca chronią. Jeżeli pracodawca użytkownik chce zadbać o stanowisko pracownika tymczasowego, to nie ma żadnego powodu, aby mu tego odmówiono. Jeżeli chce zrezygnować z pracy takiego pracownika, to przeciw dofinansowania nie dostanie – komentuje Liliana Strupp.

Polskie Forum HR sygnalizowało ten problem już przy pracach nad projektem pierwszej tarczy antykrzysowej. Pozostał nierozwiązany także w drugiej specustawie, którą znawczono część poprzednich rozwiązań.

– Obecnie u różnych klientów mamy ponad 500 pracowników tymczasowych, którzy są na postojach. Wobec braku możliwości otrzymania wsparcia z tarczy antykrzysowej nie wiemy jednak, jak długo będziemy w stanie ich utrzymać. Gdybyśmy mogli objąć te osoby takimi rozwiązaniami pomocowymi, jak przy wszystkich innych formach świadczenia pracy, udałoby się uratować tysiące miejsc pracy – mówi Ewelina Glińska-Kolodziej, dyrektor operacyjny Trenkwalder Polska.

– Pracodawcy potrzebują dziś możliwości bardzo szybkiego reagowania na potrzeby rynku. Oznacza to, że jeśli znowu pojawi się szansa, aby produkować na większą skalę, to muszą być na to gotowi – podkreśla Tomasz Waleńczak, dyrektor Manpower. [HWA] ©

# Co można zrobić, gdy dłużnik nie płaci

**Zatory płatnicze** W czasie pandemii ściągnięcie należności graniczy z cudem. Kontrahenci nie płacą, powołując się na COVID-19. Jak walczyć o swoje pieniądze?



Sylwia  
Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

Podczas kryzysu najważniejszą jest płynność finansowa. Przedsiębiorcy dobrze to wiedzą, dlatego coraz więcej z nich gromadzi gotówkę na czarną godzinę, nie regulując swoich należności.

### Wymówki

Z badania BIG Info Monitor wynika, że już co trzeci mikro-, mały i średni przedsiębiorca usłyszał od swoich odbiorców: z powodu epidemii nie zapłacimy wam w terminie. Co więcej, zdecydowana większość firm z sektora MŚP stwierdziła, że też przestanie płacić kontrahentom.

– Przedsiębiorcy gromadzą pieniądze. Nie chcą spłacać długów, a ich egzekucja w dobie pandemii to trudne zadanie ze względu na łatwe wymówki – mówi Michał Pawlik, prezes firmy faktoringowej Smeo.

– Obserwujemy, że dłużnicy, uzasadniając brak możliwości realizacji zobowiązań, powołują się na aspekty, które zostały wywołane sytuacją pandemii, takie jak utrata pracy, kwarantanna czy drastyczny spadek obrotów prowadzonej działalności gospodarczej – przyznaje Michał Ryszewski, radca prawny w kancelarii radców prawnych Ryszewski Szubierajski.

Z takimi argumentami dyskutować trudno. Co więcej, sprawdzanie ich wiarygodności to niełatwa sprawa. To mocno ogranicza możliwości polubownej windykcji. Niektórzy windykatorki przekonują jednak, że z podobnymi argumentami dobrze sobie radzą.

– Doświadczony negocjator potrafi rozpoznać, kiedy tłumaczenie braku zapłaty choćby spadkiem obrotów w efekcie COVID-19 jest wymówką, a kiedy stanowi to realny problem. Wiemy, które branże ucierpiały z powodu kwarantanny, a które funkcjonują w miarę normalnie, i tę wiedzę wykorzystujemy w rozmowach z dłużnikami. Robimy to skutecznie – przekonuje Jakub Kostecki, prezes firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso.

### Wszystko zawieszono

Nie tylko wymówki są problemem. Wszystko stoi w miejscu, więc niełatwo wywalczyć pieniądze również w sądzie, nie wspominając o komornikach, którzy też znacznie ograniczyli działalność.

– W przypadku spraw, które już znajdują się na etapie sądowym, cały proces dochodzenia należności został niemalże zawieszony z uwagi na fakt, że sądy aktualnie pracują



### ► BIZNES W TARAPATACH:

– Wiele firm już zawiesiło działalność w efekcie przerwania łańcucha zamówień lub narastających zatorów płatniczych – mówi Andrzej Roter, prezes ZPF.

[FOT. WWA]

w bardzo ograniczonym zakresie. Dodając do tego ostatnie zmiany w kodeksie postępowania cywilnego, dotyczące m.in. doręczeń korespondencji sądowej, okazuje się, że etap postępowania sądowego może wydłużyć się nawet o kilka miesięcy. Dotyczy to także postępowań egzekucyjnych prowadzonych przez komorników, którzy wstrzymują bądź znacznie ograniczają czynności wykonywane poza kancelarią, w tym również doręczanie korespondencji sądowej. E-sądy też nie działają pełną parą, bo od 18 marca do odwołania wstrzymano dostarczanie pism, w tym także wydanych nakazów zapłaty, co również wydłuży procedowanie spraw – mówi Michał Ryszewski.

Tymczasem system sądowiczy i egzekucji komorniczej są kluczowe dla wyjścia firm z kryzysu.

– Od ich efektywności będzie zależało tempo wychodzenia z kryzysowej sytuacji społecznej i gospodarczej. Ma to kardynalne znaczenie dla potężnej grupy małych i średnich przedsiębiorstw, stanowiących o sile polskiej gospodarki i pomyślności ekonomicznej milionów gospodarstw domowych w Polsce – mówi Andrzej Roter, prezes Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce.

### Trzeba reagować szybko

W takim otoczeniu bardzo ważną jest szybka reakcja na brak zapłaty i profilaktyka. Windykatorzy zauważyli, że przedsiębiorcy szybko reagują na opóźnione płatności.

– O ile wcześniej wierzyciele z sektora MŚP czekali cierpliwie miesiącami, aż klient zapłaci, to teraz częściej reagują zaraz po upływie ustalonego terminu. Jeszcze w styczniu faktury przeterminowane do 30 dni stanowiły niecałe 13 proc. wszystkich zleceń, które do nas trafiają, a w marcu ich odsetek sięgał już blisko 17 proc. Utrzymanie płynności finansowej jest kluczowe, aby bezpiecznie przetrwać okres zamrożenia gospodarki i przedsiębiorcy doskonale to rozumieją – mówi Jakub Kostecki.

Ponadto, jego zdaniem, przedsiębiorcy w celu odzyskania pieniędzy chętniej korzystają z rozwiązań online.

– Na koniec marca, a więc uwzględniając ponad dwa tygodnie epidemii, odnotowaliśmy ponad 21-procentowy wzrost liczby spraw zleconych online poprzez naszą aplikację WinGO.pl w porównaniu ze styczniem tego roku. Ich wartość była większa o 36,5 proc. Średnia wartość zlecenia w styczniu to 17,5 tys. zł, a w marcu 19,8 tys. zł. Po rozwiązaniu do sięgają małe i średnie przedsiębiorstwa, dla których ważne jest maksymalne uproszczenie prowadzenia firmy i utrzymywanie płynności – mówi Jakub Kostecki.

Jego zdaniem warto obecnie postawić mocniejszy nacisk nie tylko na odzyskiwanie należności, ale też na weryfikację kontrahentów przed nawiązaniem z nimi współpracy.

– To pozwoli uniknąć później wielu problemów – przekonuje Jakub Kostecki.

### Rozwiązani jest więcej

Michał Ryszewski potwierdza, że przedsiębiorcy są coraz bardziej zainteresowani różnymi możliwymi formami restrukturyzacji zobowiązań, odroczenia płatności czy zawierania umów ze względu na prognozowane opóźnienia zapłaty.

– Niepokojąca jest jednak liczba przypadków, w których przedsiębiorcy wskazują na upadłość jako jedyne rozwiązanie wyjścia z trudnej sytuacji finansowej, w jakiej już się znaleźli lub za chwilę się znajdą. Dotyczy to przede wszystkim branż sezonowych, które w wyniku wdrożonych w kraju rozwiązań, mających służyć zapobieganiu rozprzestrzeniania wirusa, zmuszone są do wstrzymania przyjmowania nowych zleceń lub zawieszenia działalności. W tych przypadkach staramy się wspólnie z dłużnikiem odnaleźć alternatywne, mniej radykalne możliwości spłaty – mówi Michał Ryszewski. ©

**ZDROWY  
BIZNES**  
w trudnych czasach

Masz wątpliwości, problem, oczekujesz wsparcia?

**Na pewno nie zostawimy Cię samego.**

Zadzwoń: 22 333 98 06  
Napisz: [k.latek@pb.pl](mailto:k.latek@pb.pl)

Więcej w specjalnym serwisie [zdrowybiznes.pb.pl](http://zdrowybiznes.pb.pl)