

**POLITYKA PŁATNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ MANGATA HOLDING**



**BEYOND  
THE PROFIT**

**BIELSKO-BIAŁA, DNIA 11.03.2025 R.**

## SPIS TREŚCI

I. CEL POLITYKI PŁATNOŚCI.....	3
II. DEFINICJE .....	3
III. ZASADY REALIZACJI PŁATNOŚCI .....	4
IV. POSTANOWIENIA KOŃCOWE .....	7

## I. CEL POLITYKI PŁATNOŚCI

Celem niniejszej Polityki Płatności Grupy Kapitałowej Mangata Holding („**Polityka**”) jest określenie zasad dokonywania i otrzymywania płatności w transakcjach handlowych przez Mangata Holding S.A. („**Spółka**”) oraz jej spółki zależne należące do Grupy Kapitałowej Mangata Holding, z poszanowaniem zasad wynikających z ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1790 z późn. zm.).

Przy opracowaniu Polityki została wzięta pod uwagę wielkość Spółki oraz jej spółek zależnych, które posiadają status dużego przedsiębiorcy w rozumieniu załącznika I do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. U. UE. L. z 2014 r. Nr 187, str. 1 z późn. zm.).

Polityka dotyczy wszystkich transakcji handlowych zawieranych z Kontrahentami, niezależnie od wielkości Kontrahenta.

## II. DEFINICJE

Pojęcia użyte w Polityce mają następujące znaczenie:

1. **Biała lista podatników VAT** – wykaz podmiotów obejmujący ich dane szczegółowe, o którym mowa w art. 96b ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (t.j. Dz. U. z 2024 r. poz. 361 z późn. zm.)
2. **Duży przedsiębiorca** – przedsiębiorca spełniający kryteria określone w załączniku I do Rozporządzenia.
3. **Grupa Kapitałowa Mangata Holding** – Spółka Mangata Holding S.A. i jej spółki zależne.
4. **Kontrahent** – podmiot zawierający transakcję handlową ze Spółką bądź inną spółką z Grupy Kapitałowej Mangata Holding, będący mikro-, małym, średnim lub dużym przedsiębiorcą w rozumieniu załącznika I do Rozporządzenia.
5. **Odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych** – odsetki naliczane w przypadku nieterminowego regulowania zobowiązań pieniężnych, w wysokości określonej w Ustawie.
6. **Rozporządzenie** – rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. U. UE. L. z 2014 r. Nr 187, str. 1 z późn. zm.)
7. **Świadczenie pieniężne** – wynagrodzenie za dostawę towaru lub wykonanie usługi w transakcji handlowej.
8. **Termin zapłaty** – czas określony w umowie, w którym dłużnik zobowiązuje się do uregulowania zobowiązania pieniężnego.
9. **Transakcja handlowa** – umowa, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towaru lub odpłatne świadczenie usługi, jeżeli strony zawierają ją w związku z wykonywaną działalnością.
10. **Ustawa** – ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1790 z późn. zm.)

### III. ZASADY REALIZACJI PŁATNOŚCI

#### 3.1. Terminy płatności przez Spółkę na rzecz Kontrahentów

- A. W umowach z Kontrahentami posiadającymi status mikroprzedsiębiorcy, małego przedsiębiorcy albo średniego przedsiębiorcy, Termin zapłaty określony w umowie nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia Spółce – jako dłużnikowi – faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi przez Kontrahenta. W przypadku, gdy strony ustalą harmonogram spełnienia Świadczenia pieniężnego w częściach, termin ten stosuje się do zapłaty każdej części Świadczenia pieniężnego.
- B. W umowach z Kontrahentami posiadającymi status dużego przedsiębiorcy, termin zapłaty określony w umowie nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia Spółce – jako dłużnikowi – faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi przez Kontrahenta, chyba że strony w umowie wyraźnie ustalą inaczej i pod warunkiem, że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec Kontrahenta. W przypadku, gdy strony ustalą harmonogram spełnienia Świadczenia pieniężnego w częściach, termin ten stosuje się do zapłaty każdej części Świadczenia pieniężnego, chyba że Strony w umowie wyraźnie postanowią inaczej.
- C. W Transakcjach handlowych, w których dłużnikiem jest Spółka, a wierzycielem jest Kontrahent posiadający status mikroprzedsiębiorcy, małego przedsiębiorcy albo średniego przedsiębiorcy, zastrzeżenie umowne wyłączające albo ograniczające prawo Kontrahenta do przelewu wierzytelności staje się bezskuteczne, jeżeli zapłata nie nastąpiła w terminie określonym w umowie, a jeżeli tego terminu w umowie nie określono – od dnia wymagalności Świadczenia pieniężnego.
- D. Spółka podejmuje wszelkie możliwe działania, aby zminimalizować ryzyko opóźnień płatności poprzez bieżące monitorowanie terminowości płatności oraz bieżącą komunikację z Kontrahentami.

#### 3.2. Terminy płatności przez Kontrahentów na rzecz Spółki

- A. W umowach z Kontrahentami posiadającymi status mikroprzedsiębiorcy, małego przedsiębiorcy, średniego przedsiębiorcy albo dużego przedsiębiorcy, termin zapłaty określony w umowie nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia Kontrahentowi – jako dłużnikowi – faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi przez Spółkę, chyba że strony w umowie wyraźnie ustalą inaczej i pod warunkiem, że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec Kontrahenta. W przypadku, gdy strony ustalą harmonogram spełnienia Świadczenia pieniężnego w częściach, termin ten stosuje się do zapłaty każdej części Świadczenia pieniężnego, chyba że strony w umowie wyraźnie postanowią inaczej.
- B. Spółka podejmuje wszelkie możliwe działania, aby zminimalizować ryzyko opóźnień płatności poprzez bieżące monitorowanie terminowości płatności oraz bieżącą komunikację z Kontrahentami.

### 3.3. Terminy płatności a dzień doręczenia faktury lub rachunku

W przypadku, gdy nie jest możliwe ustalenie dnia doręczenia faktury lub rachunku potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi albo gdy faktura lub rachunek zostały doręczone przed dostawą towaru lub wykonaniem usługi, termin zapłaty jest liczony od dnia otrzymania przez dłużnika towaru lub usługi.

### 3.4. Termin weryfikacji towaru lub usługi

- A. Jeżeli strony Transakcji handlowej przewidziały w umowie zbadanie towaru lub usługi celem potwierdzenia zgodności towaru lub usługi z umową, ustalony w umowie termin tego badania nie może być rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela i nie może przekraczać 30 dni, licząc od dnia otrzymania towaru lub usługi.
- B. W przypadku, o którym mowa w lit. A powyżej, jeżeli dłużnik otrzymał fakturę lub rachunek, potwierdzające dostawę towaru lub wykonanie usługi, przed dniem rozpoczęcia badania towaru lub usługi lub w trakcie tego badania, termin zapłaty jest liczony od dnia zakończenia badania towaru lub usługi.

### 3.5. Odsetki za opóźnienie

W przypadku opóźnienia w płatności, Spółka lub odpowiednio Kontrahent (w zależności od tego, która strona umowy jest dłużnikiem, a która wierzycielem) zobowiązany jest do zapłaty Odsetek ustawowych za opóźnienie w Transakcjach handlowych na zasadach określonych w Ustawie, chyba że w umowie Spółka i Kontrahent ustalili odrębne zasady płatności odsetek za opóźnienie, zgodne z obowiązującymi przepisami prawa.

### 3.6. Świadczenie częściowe

Strony Transakcji handlowej mogą ustalić w umowie harmonogram spełnienia Świadczenia pieniężnego w częściach, pod warunkiem, że ustalenie takie nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

### 3.7. Forma płatności

- A. Wszystkie płatności dokonywane bądź przyjmowane przez Spółkę są realizowane w formie bezgotówkowej, za pośrednictwem rachunku płatniczego Spółki.
- B. Wyjątkowo, płatności dokonywane bądź przyjmowane przez Spółkę mogą mieć formę gotówkową, jeżeli jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, nie przekracza 15 000 zł lub równowartość tej kwoty, przy czym transakcje w walutach obcych przelicza się na złote według średniego kursu walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień dokonania transakcji.

### 3.8. Zwrot nadpłaty

W przypadku stwierdzenia nadpłaty, Spółka niezwłocznie dokonuje zwrotu nadpłaconych środków, na rachunek bankowy kontrahenta, z którego dokonano płatności, chyba że strony uzgodnią inaczej.

### 3.9. Postanowienia umowne rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela

- A. Oceny, czy postanowienia umowne są rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela, dokonuje się, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności sprawy, w szczególności:
- (i) rażące odstępstwa od dobrych praktyk handlowych, które naruszają zasadę działania w dobrej wierze i zasadę rzetelności,
  - (ii) właściwość towaru lub usługi, które są przedmiotem Transakcji handlowej, w szczególności czas zwykle potrzebny na zbycie towaru przez dłużnika na rzecz osób trzecich,
  - (iii) dostosowanie harmonogramu dostawy towarów lub wykonania usługi w częściach do harmonogramu spełniania odpowiadających im części Świadczenia pieniężnego.
- B. Na dłużniku spoczywa ciężar dowodu, że termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, albo liczonych zgodnie z ust. 3.3. lub 3.4. lit. B powyżej, nie jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela.
- C. Ustalenia, że termin zapłaty był rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela, wierzyciel może żądać przed upływem 3 lat od dnia, w którym nastąpiła zapłata lub w którym zgodnie z ustawą powinna nastąpić zapłata.
- D. Zrzeczenie się roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela, jest nieważne.

### 3.10. Oświadczenie o statusie dużego przedsiębiorcy

Spółka składa drugiej stronie Transakcji handlowej oświadczenie o posiadaniu, uzyskaniu albo utracie statusu dużego przedsiębiorcy, jeżeli odpowiednio posiada, uzyskała albo utraciła ten status. Oświadczenie o:

1. posiadaniu statusu dużego przedsiębiorcy składa się najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej Transakcji handlowej między stronami,
  2. uzyskaniu statusu dużego przedsiębiorcy składa się najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej Transakcji handlowej między stronami po uzyskaniu tego statusu,
  3. utracie statusu dużego przedsiębiorcy składa się najpóźniej w momencie zawarcia pierwszej Transakcji handlowej między stronami po utracie tego statusu
- jednokrotnie, w formie, w jakiej jest zawierana ta Transakcja handlowa.

### 3.9. Weryfikacja kontrahentów

- A. Spółka dokonuje weryfikacji statusu Kontrahenta, w celu stosowania zasad płatności zgodnych z Ustawą.
- B. Każdorazowo przed dokonaniem płatności, Spółka jest uprawniona do weryfikacji danych rachunku bankowego.
- C. Płatności Spółki na rzecz Kontrahenta następują wyłącznie na rachunki bankowe wyraźnie wskazane przez Kontrahenta, ujawnione na Białej liście podatników VAT.
- D. W przypadku, jeżeli na dzień zlecenia przelewu, rachunek bankowy Kontrahenta, który został wskazany do zapłaty, nie będzie ujawniony na Białej liście podatników VAT, Spółka jest uprawniona do dokonania zapłaty na inny wybrany przez Spółkę rachunek bankowy Kontrahenta ujawniony na Białej liście podatników VAT na dzień zlecenia przelewu, a wówczas wszelkie uprawnienia Kontrahenta dotyczące możliwości wskazania rachunku właściwego dla zapłaty uważa się za niezastrzeżone.
- E. W przypadku jeśli na dzień zlecenia przelewu na Białej liście podatników VAT nie będzie figurował ani jeden rachunek bankowy Kontrahenta, Spółka będzie uprawniona do wstrzymania płatności, do czasu wskazania jej rachunku bankowego ujawnionego na Białej liście podatników VAT. Wstrzymanie się z zapłatą w sytuacji określonej zdaniem poprzedzającym nie stanowi opóźnienia w zapłacie.
- F. W przypadkach wymaganych przepisami prawa, Spółka realizuje zapłatę z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności (split payment).
- G. Wszelkie dokumenty dotyczące płatności, w tym faktury, wezwania do zapłaty i dokumenty potwierdzające dokonanie płatności, są przechowywane przez Spółkę przez okres wynikający z obowiązujących przepisów prawa.
- H. Spółka zapewnia pełną transparentność procesów płatności oraz umożliwia Kontrahentom uzyskanie informacji od Spółki o statusie realizacji płatności.
- I. Spółka dochowuje należytej staranności, by Pracownicy odpowiedzialni za realizację płatności mieli wiedzę w zakresie przepisów Ustawy, Polityki oraz innych wewnętrznych procedur płatności.

#### IV. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

1. Za wdrożenie i nadzór nad realizacją Polityki Płatności odpowiada Zarząd Mangata Holding S.A.
2. W sprawach nieuregulowanych Polityką zastosowanie mają obowiązujące przepisy prawa, w szczególności Ustawa.
3. Polityka podlega przeglądom i aktualizacjom, w szczególności w przypadku zmiany przepisów prawa.
4. Niniejsza Polityka Płatności Grupy Kapitałowej Mangata Holding obowiązuje od dnia 11 marca 2025 r.

5. Spółki Grupy Kapitałowej Mangata Holding są uprawnione do uszczegółowienia bądź uzupełnienia zasad zawartych w niniejszej Polityce Płatności, w odrębnych regulacjach wewnętrznych, przy czym takie regulacje wewnętrzne powinny być zgodne z regulacjami zawartymi w Ustawie oraz Polityce.

*Dokument przyjęty uchwałą nr 2/2025 Zarządu MANGATA HOLDING S.A. z dnia 11.03.2025 r.*