

# Większe szanse na zapłatę

**Prawo** Szanse na odzyskanie pieniędzy od kontrahenta można zwiększyć już na etapie podpisywania umowy. Potrzeba kilku prostych klauzul

Sylwia Wedziuk



s.wedziuk@pb.pl • 22-333-97-28

Wystarczy precyzyjne zapisy w umowie handlowej, regulujące podstawowe kwestie i kilka prostych, dodatkowych klauzul, żeby zwiększyć prawdopodobieństwo jej wykonania przez kontrahenta albo zmniejszyć negatywne skutki braku zapłaty – przekonują prawnicy.

## Istotne drobiazgi

Oprócz opisu przedmiotu umowy, sposobów jej rozwiązania, wskazania ceny czy wynagrodzenia, terminu wykonania usługi bądź dostarczenia towaru, warto pamiętać również o dokładnym określeniu stron umowy i wskazaniu osób uprawnionych do reprezentacji. Lepiej też sprawdzić, czy rzeczywiście osoby reprezentujące kontrahenta są uprawnione do zawarcia umowy, a jeśli mamy do czynienia z pełnomocnikami, to trzeba się upewnić, że mają odpowiednie pełnomocnictwa, które w oryginale albo uwierzytelnionej kopii powinny być jednym z pierwszych załączników do umowy.

– Zdarza się, że kontrahenci, nie chcąc dokonać zapłaty, podważają ważność umowy ze względu na jej zawarcie przez osoby nieuprawnione do reprezentacji – podkreśla Monika Drab-Grotowska, radca prawny i partner w Kancelarii Drab-Grotowska, Juszczyńska, Achler.

Warto też w umowie zamieścić zapis, zgodnie z którym małżonek naszego kontrahenta oświadcza, że wyraża zgodę na zawarcie powyższej umowy. Taka zgoda jest niezbędna dla uzyskania klauzuli wykonalności przeciwko małżonkowi dłużnika.

– W oparciu o tytuł wykonawczy przeciwko kontrahentowi, zaopatrzone dodatkowo w klauzulę przeciwko jego małżonkowi możliwe jest skierowanie egzekucji do ich wspólnego majątku, który często może stanowić jedyny wartościowy skład-

nik majątku kontrahenta – mówi Paweł Grzędą, radca prawny w SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy.

W umowie trzeba też wpisać pełną nazwę kontrahenta, np. w przypadku spółek prawa handlowego: adres siedziby i numer KRS, a w przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą adres zamieszkania i numer PESEL. Pomocny będzie też NIP i REGON.

– To może mieć szczególne znaczenie na etapie skierowania sprawy do sądu. W przypadku, kiedy nie będziemy mogli podać niezbędnych danych, postępowanie sądowe może zostać zawieszono, tzn. sprawa „utknie” w sądzie do czasu przedstawienia pełnych informacji o kontrahencie – przestrzega Paweł Grzędą.

W umowie należy również umieścić sąd miejsca siedziby przedsiębiorcy jako właściwy do rozstrzygnięcia sporów.

– Zapis właściwości miejscowej sądu ułatwia prowadzenie procesu w naszej miejscowości, bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów podróży do innych miast, nie mówiąc o zaoszczędzonym czasie. Brak tego zapisu powoduje, że stosuje się ogólne reguły z Kodeksu postępowania cywilnego, co często oznacza, że właściwy jest sąd miejsca zamieszkania pozwanego kontrahenta – radzi Aleksandra Kołakowska-Juszczyńska, prawnik w SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy.

## Ani za dużo, ani za mało

Ważne jest także, żeby umowa oprócz dokładnej kwoty zapłaty za usługę czy towar przewidywała termin i sposób jej zapłaty oraz kwestię dostarczania korespondencji wynikającej z umowy – np. faktur, informacji o naliczaniu odsetek czy też oświadczeń, takich jak złożenie wypowiedzenia umowy czy odstąpienia od umowy.

– Jeżeli umowa tego nie precyzuje, może się okazać, że kontrahent nie odbiera naszej korespondencji i nie jesteśmy w stanie ustalić, kiedy odebrano fakturę, a zatem kiedy upływie jej termin płatności. Najprawdopodobniej nie będziemy też w stanie skutecznie złożyć wypowie-

dzenia, czy doręczyć ostatecznego wezwania do zapłaty – zauważa Monika Drab-Grotowska.

Aby takiej sytuacji uniknąć, wystarczy umieścić w umowie klauzulę, która może brzmieć następująco: „Wszelka korespondencja związana z realizacją niniejszej umowy powinna być kierowana na adresy stron wskazane na wstępie niniejszej umowy. W przypadku zmiany adresu, strona zobowiązana będzie poinformować o tym fakcie drugą stronę, pod rygorem uznania za skutecznie doręczoną korespondencję wysłanej na ostatni wskazany przez tę stronę adres do doręczeń; dwukrotne awizowanie przesyłki ma skutek jej doręczenia”.

Istotnym zabezpieczeniem w umowie na wypadek braku płatności może być ustalenie kary umownej.

– Kary umowne za niedotrzymanie terminu zapłaty będą miały charakter gwarancyjny lub motywacyjny. Dzięki nim przedsiębiorca bez konieczności udowodnienia rzeczywistej wartości poniesionej szkody będzie mógł dochodzić jej naprawienia – mówi Marek Gajek, adwokat w Kancelarii Prawnej Gajek i Wspólnicy.

Nie zapominajmy tylko, że zapisy o karach umowych, oprócz ich wysokości, również muszą regulować termin i sposób zapłaty.

– Jeśli takich regulacji zabraknie, to w sytuacji niewykonania albo nienależytego wykonywania umowy przez kontrahenta przedsiębiorca nie skorzysta z prawa do obciążenia drugiej strony karą umowną, bo nie będzie wiedział, jak się o nią zwrócić – wystawić fakturę czy może wezwać do zapłaty. Nie będzie też wiadomo, kiedy roszczenie o zapłatę kary umownej jest wymagalne, czyli kiedy można wystąpić o nią na drogę sądową – zwraca uwagę Monika Drab-Grotowska.

Przy tym kara umowna nie może być zbyt wygórowana.

– Zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego dłużnik będzie mógł żądać zmniejszenia kary umownej. Sąd Najwyższy w jednym z wyroków potwierdził, że przepisy Kodeksu cywilnego nie

## DECYDUJĄ SZCZEGÓLNY: Zapis o karze umownej

często ustala tylko jej wysokość, a trzeba uregulować jeszcze termin i sposób zapłaty. – Inaczej nie będzie wiadomo, jak się o nią zwrócić ani kiedy roszczenie o zapłatę kary umownej będzie wymagalne – mówi Monika Drab-Grotowska, radca prawny i partner w Kancelarii Drab-Grotowska, Juszczyńska, Achler.

[FOT. ARC]

ograniczają możliwości redukowania kary umownej zastrzeżonej w umowie zawartej między przedsiębiorcami – mówi Monika Drab-Grotowska.

## Zabezpieczenia

Przedsiębiorcy, którzy sprzedają na raty, powinni zagwarantować sobie w umowie własność sprzedanej rzeczy ruchomej aż do zapłaty ceny w całości.

– Jeśli tego nie zrobią, a kontrahent nie będzie wywiązywał się z umowy, nie tylko nie otrzymają należnych pieniędzy, ale również utracą sprzedawany towar – mówi Monika Drab-Grotowska.

– To może mieć również szczególne znaczenie, w sytuacji kiedy będziemy chcieli odzyskać wydany towar, np. po uzyskaniu informacji o złej sytuacji majątkowej kontrahenta – zauważa Aleksandra Kołakowska-Juszczyńska.

Dodatkowym zabezpieczeniem w umowie będzie uprawnienie do wstrzymania dostawy towaru lub świadczenia usługi, w sytuacji kiedy klient zalega z płatnościami. Dobrym sposobem jest również zabezpieczenie płatności przez przyjęcie podpisanego weksla in blanco.

– Na podstawie weksla można dochodzić należności w postępowaniu nakazowym, dzięki czemu zyskujemy podwójnie: na czasie, w którym rozpatrywana jest sprawa przez sąd, oraz na opłacie, która wynosi jedną czwartą opłaty sądowej. Ponadto, żeby złożyć zarzuty od nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu nakazowym, kontrahent zobowiązany jest do uiszczenia brakujących trzech czwartych opłaty sądowej. Często ten argument wystarcza, żeby skutecznie zmieścić go do toczenia długich postępowań sądowych – twierdzi Paweł Grzędą.

Warto też pamiętać o poufności. – Coraz ważniejsza jest kwestia poufności, zarówno co do zakazu informowania, na jakich warunkach umowa została zawarta, jak i zobowiązanie do zachowania poufności danych i informacji dotyczących naszej firmy, które przekazujemy drugiej stronie – przypomina Marek Gajek.