

my

Wspieramy przedsiębiorców
także na firma.pb.pl

KARY

Mniej
za zaległe
podatki

Rada Polityki Pieniężnej obniżyła wczoraj stopy procentowych NBP, a to oznacza, że od dziś zmaleje także stawka odsetek od zaległości podatkowych i od zaległości w opłacaniu składek ZUS. Zasadą jest, że za zwłokę w zapłacie podatku trzeba zapłacić

fiskusowi odsetki. Zgodnie z ordynacją podatkową wynoszą one tyle, ile kwota wynikająca ze zsumowania 2 proc. i dwukrotności stopy oprocentowania kredytu lombardowego, ustalonej przez Radę Polityki Pieniężnej. Od dziś stopa kredytu lombardowego

Zanim pójdziesz do sądu

Windykacja Szanse na odzyskanie należności na drodze sądowej można zwiększyć. Jednak przygotowania muszą ruszyć jak najwcześniej

Sylvia
Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl • 22-333-97-28

Odzyskiwanie roszczeń na drodze sądowej nie budzi entuzjazmu wśród przedsiębiorców. Nic dziwnego, kiedy wiąże się z tym tak wiele zachodu, sprawy mogą się ciągnąć latami, a wyroki bywają niepomysłne dla powodów, pomimo że wygrana wydawała się oczywista. Do tego nie każdą małą firmę stać na koszty postępowania sądowego, a utrzymanie potem pozytywnych relacji z dłużnikiem graniczy z cudem. Niestety czasem udział sądu w dochodzeniu roszczeń to jedyna szansa na odzyskanie pieniędzy.

Im wcześniej, tym lepiej

Proces może pójść jednak szybko i sprawnie. Zdarzają się prawomocne wyroki w ciągu miesiąca. Jednak żeby taki scenariusz stał się realny, przedsiębiorca musi się o to postarać na jak najwcześniejszym etapie współpracy z kontrahentem. A najlepiej jeszcze przed jej rozpoczęciem. Sprawdzenie, czy nie figuruje on w rejestrze dłużników, pozwoli wstępnie ocenić moralność płatniczą przyszłego współpracownika. Warto jednak oprócz tego dowiedzieć się o nim jak najwięcej, np. sprawdzić, gdzie firma ma główną siedzibę oraz jakim majątkiem dysponuje.

– Na etapie wstępnym wiedza o miejscu zamieszkania dłużnika ułatwia, czy wręcz umożliwia, skierowanie sprawy do

właściwego sądu. Natomiast wiedza o jego majątku lub stosunkach handlowych jest potrzebna, aby skutecznie prowadzić egzekucję w przypadku uzyskania prawomocnego wyroku czy nakazu i skierowaniu sprawy na drogę postępowania egzekucyjnego – zauważa Paweł Grzęda, radca prawny w SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy.

– Wiedza ta może także służyć do złożenia wraz z pozwem wniosku o zabezpieczenie dochodzonego roszczenia, zwłaszcza jeżeli wierzyciel sądzi, że dłużnik wyzbywa się majątku, co w razie pozytywnego dla wierzyciela rozstrzygnięcia sprawy mogłoby go pozbawić możliwości zaspokojenia – twierdzi Marcin Aslanowicz, partner w kancelarii Baker & McKenzie prowadzący praktykę Litigation.

O zagrożeniu dochodzeniem roszczeń przedsiębiorcy powinni pamiętać również podczas podpisywania umowy.

– Na tym etapie zwykle strony umowy mają bardzo optymistyczne nastawienie i do głowy im nie przychodzi, żeby się zabezpieczać – mówi Michał Gruca, adwokat w kancelarii Schoenherr.

Tymczasem ewentualne zabezpieczenie pozwoli później uniknąć wklania się w rozprawę sądową.

– Możliwości jest wiele: gwarancje bankowe, ubezpieczenia, polecenia innych spółek, zabezpieczenia rzeczowe czy też zastrzeżenie prawa własności sprzedanego towaru do czasu zapłaty ceny – wymienia Michał Gruca.

Najważniejsze jest jednak wszystko, co się wydarzy na etapie współpracy. Ale przedsiębiorcy mający przyjazne stosun-



► **PRZEZORNOŚĆ OD POCZĄTKU:** Na wczesnych etapach współpracy firmy nie myślą o tym, że w przyszłości mogą pojawić się problemy z płatnościami od kontrahenta. A warto już wtedy przygotować się na taką ewentualność – uważa Michał Gruca, adwokat w kancelarii Schoenherr. [FOT. ARC]

ki ze swoimi kontrahentami wiele rzeczy ułatwiają ustnie. Tymczasem każdą, nawet najdrobniejszą transakcję trzeba dokumentować, a dokumenty zbierać – zamówienia, potwierdzenia dostawy, listy przewozowe, faktury VAT. To one w czasie postępowania sądowego będą stanowiły dla sądu niezbitą dowody, które mogą znacznie skrócić i ułatwić sprawę, a czasem wręcz umożliwić rzetelne jej przeprowadzenie.

Wezwanie to podstawa

Aż tyle przedsiębiorca może zrobić, zanim jakiegokolwiek problemy się pojawią.

Kiedy czarny scenariusz zacznie się ziszczać i dłużnik przestanie płacić, też trzeba działać zgodnie z pewnymi zasadami. Po pierwsze – wysłać wezwanie do zapłaty. Jednak z badania przeprowadzonego na zlecenie EGB Finanse wynika, że zaledwie 2 proc. małych firm samodzielnie wysyła wezwanie do zapłaty w razie problemów z otrzymaniem płatności.

Tymczasem wezwanie odgrywa kilka bardzo ważnych funkcji. Do niedawna żadna sprawa nie mogła być rozpatrzona, jeśli go nie było.

– Do ostatniej dużej nowelizacji KPC, która weszła w życie w maju br., niewy stosowanie wezwania do zapłaty oraz nieprzedstawienie go wraz z pozwem stanowiło błąd formalny uniemożliwiający przyjęcie pozwu do rozpoznania – mówi dr Marcin Aslanowicz.

Dziś takiego ograniczenia nie ma, ale to nie znaczy, że wezwanie można pominąć.

– Jeżeli dłużnik w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty uzna dług na piśmie, to dzięki temu całą ciężką dowodową w sądzie możemy mieć praktycznie z głowy – mówi Paweł Budrewicz, radca prawny, ekspert Związku Przedsiębiorców i Pracodawców.

Każdy podpisany przez dłużnika dokument w sprawie długu to cenny dowód, o który w toku postępowania czasem nie jest łatwo. Ponadto, jeśli nie mamy stuprocentowej pewności co do adresu dłużnika, wezwanie wysyłamy na wszystkie znane nam adresy, a tego, pod którym zostanie ono odebrane, możemy używać w toku postępowania.

– To dobry sposób na uniknięcie późniejszego tłumaczenia dłużnika, że coś do niego nie dotarło, bo adres był nieprawidłowy – mówi Paweł Budrewicz.

Co niezbędne w wezwaniu

Trzeba też pamiętać, żeby wezwanie odpowiednio przygotować.

– Wezwanie do zapłaty stanowi relatywnie prosty dokument, w którym wierzyciel powinien zawrzeć wyrażone wprost ża-

danie zapłaty swojej należności, wskazać jej tytuł prawny oraz określić termin, w którym tej zapłaty będzie oczekiwać – wymienia Marcin Aslanowicz.

Najważniejsze elementy to wysokość należnej kwoty, wraz z odsetkami i wskazaniem chwili, od której są naliczane, numer faktury, numer rachunku bankowego, na który dłużnik powinien przelać pieniądze, ostateczny termin zapłaty, którym zwyczajowo jest od 7 do 14 dni, oraz podstawa żądania.

– Z wezwania do zapłaty powinno wynikać, jaka jest podstawa roszczenia, tj. czy dochodzimy zapłaty wynikającej z umowy (np. za dostarczone towary, wykonane usługi czy coś innego), odszkodowania i tym podobne – mówi Paweł Grzęda.

Ale to nie wszystko. Jeśli ostateczna kwota do zapłaty wiąże się z jakimiś wyliczeniami, należy je podać w wezwaniu do zapłaty, tak żeby było jasne, z czego ona wynika. Zwykle brak zapłaty wiąże się z jakąś historią – opóźnieniem, reklamacją, konfliktem itd. O tych okolicznościach też warto opowiedzieć w formie krótkiego wyjaśnienia.

– Przedsiębiorcy ten element często pomijają. Niesłusznie. Ograniczanie się do samych kwot bez wskazania podstawy faktycznej żądania jest ryzykowne – mówi Paweł Budrewicz.

Wezwanie powinno także zawierać informację, że w razie niezastosowania się do żądania będziemy dochodzić roszczenia na drodze sądowej.

Odpowiednie przygotowanie wezwania umożliwi ograniczenie do minimum możliwości zastrzeżenia jakichkolwiek faktów przez dłużników, którzy potrafią się bronić, absurdalnie twierdząc, że płatność wynika z czegoś innego albo o inną fakturę chodziło.

Jeśli wysłaliśmy już wezwanie, pogroziliśmy sądem, minął wyznaczony przez nas termin, a zapłaty jak nie było, tak nie ma, trzeba sięgnąć po silniejsze środki. Co robić w kolejnych etapach, doradzimy w następnym artykule.